

《销售铁军电销密码》

——电销兵团九大理念与电销狙击手六步销售法

帮助企业电销团队打破心理障碍、梳理高效推进电销标准流程！

主讲：销售教练孟华林老师

【课程背景】：你最该培训的是销售人员，因为他们要么给你赚取要么在帮你亏钱！

团队状态：

- 困惑 1【总找借口】目标总是打折扣，借口多、抱怨多、执行差，不敢担当……
- 困惑 2【不敢担责】团队讲的多、做的少，奖罚不分明，只能奖、罚不下去……
- 困惑 3【躺平懒散】都安于现状，不爱学习、不愿改变，拖公司与老板后腿……
- 困惑 4【效率低下】不懂如何定目标做计划，难以沟通不懂反馈……
- 困惑 5【勾心斗角】部门墙严重各做各的事，没有形成利益共同体心不在一起。
- 困惑 6【传播负能量】不懂情绪压力管理情绪化，不注意自己形象精神面貌……
- 困惑 7【彼此猜忌】员工老板之间彼此猜疑，部门相互拆台、互不信任……
- 困惑 8【没有忠诚度】心里眼里只有利益，不懂得感恩、拿多少钱干多少事……
- 困惑 9【铺张浪费】团队无主人翁精神、铺张浪费，从来不懂得为公司着想……

销售技能：

- 1) 电销没有沟通思路，无法掌控客户主控权，总被客户牵着鼻子跑……
- 2) 不懂抓开场、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，不懂谨跟进……
- 3) 销售无法获取信任，总是拿着假异议就开跑，追求话术技巧毫无作用……
- 4) 销售不懂跟单客户总说考虑考虑，跟着跟着就躲起来，销售人员毫无办法……
- 5) 面对客户以价压价、持续砍价，销售人员只能一味妥协让步，完全没利润……
- 6) 销售做法像个推销机器，强硬推销得罪客户伤害品牌，销售人员流失率大……
- 7) 传帮带经验主义失效，内部缺乏系统完善的销售方法论，业绩持续不稳定……
- 8) 销售路径不清晰，业务员在“撞单”而不是“做单”，做业绩全靠碰运气……

【课程收益】：你收获的不只是一场培训，更是一次内部销售方法论的落地。

- 咨询式诊断现场掌握 1 套漏斗式的电销作战地图，持续建盘复盘优化谈单路径
- 掌握 1 套特种兵级别的“电销成功方法论”，让销售顺人性有士气更有武器。
- 现场训练销冠的 8 大能力，落地销冠军令状、对赌 PK、团队 PK 激励机制。
- 缔结关系：修炼销冠通用能力，顺人性让客户喜欢、让销售更轻松且受尊重；
- 建立信任：客户会主动信任你并选择你，实现首谈首签，业绩提升。
- 产生依赖：客户能主动促成交易，而不是总说欺骗你，让客户离不开你。
- 服务追销：让客户不仅找你买多次还会努力帮你一起卖，介绍更多人来更你买。这套课程围绕善准备、抓开场、挖需求、谈方案、要承诺、谨追踪六个部分循序渐进地实现从理论到落地的转化，进而使个人业绩得以提升、网点产能实现翻倍增长。这套课程涵盖 6 大关键环节、9 个场景再现、20 多个真实案例、以及拿来即用的电话销售工具模板与实战手册；在过去数年间，多家电销型企业团队都做到了 30% 以上的电销、电邀产能转化率的优质增长。从而帮助企业大幅获益，打造一支支优秀的营销“独立团”。

【课程对象】 建议营销体系兵、将、帅共同参与学习，总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、销售人员、售后客服人员、售前技术工程师等

【课程时间】 标课 2 天/12H ； 可定制 1 天 6H

【第一部分：销售技巧篇】

【课程大纲】

一、 上帝视角看电销

单元一：销冠的真相：帮助销售人员梳理在销售过程中常遇到的问题挑战。

■销售中常见的 10 项“挑战”

■厘清“挑战”的影响、分析“挑战”背后的原因

■双向奔赴、彼此识别、精准命中的三大顶层销售逻辑

单元二：系统销售的力量 理解客户的购买心理，他们对付销售人员的“策略”，背后的原因，以及应对之道。在了解客户购买策略的基础上，重新审视以往销售行为。

■奔溃的背后：电销的感受、反人性、很难坚持、坚持/自律/习惯的本质

■拒绝的背后：认知密码，认知举例，认知特点，电销起源与现状

■电销的关键：业绩公式和技巧意义

■如何让客户：不抗拒、感兴趣、结关系的电销路径

二、 电销狙击手 6 步电销密码

电销狙击手第一步：善准备：强大的内心是电销成功的开始，没有准备就是准备失败

■成功是因为态度：电销成功核心来源

■我是我认为的我：超强的抗压信念产生

■我是一切的根源：电销别拒的背后

■不是不可能，只是暂时没有找到方法：土豆番茄炖青蛙工作法

■山不过来我就过去：千里业绩一线牵

■决心决定成功：这是你的工作

■天助自助者：没有捷径脚踏实地

■每天进步一点点：放下期待，必有意外

■太棒了，这样的事情居然发生在我的身上，又给了我一次成长的机会！凡事发生必有因果必有助于我！



电销狙击手第二步、抓开场：如何绕开客户的防火墙，缓解客户的抗拒心理，勾起客户的好奇心、顺利获得电话沟通许可，达成邀约目标。

■如何做自我介绍才能避免秒挂、关系前置的 5 个要点、信任前置的 1 个典型方法、建立价值前置的观念

■电销开场三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论三大策略

■打破防火墙五大绝招：炮灰法、天窗法、道歉法、回访法、二跟法

■悬念型开场法、合作型开场法、痛点型开场法、成就型开场法、熟人型开场法

案例解析：打开认知行业内的问题用行业外的思路来解决：金融贷款案例、银保产品案例、房产中介案例、网络推广案例、财税代理案例、装饰建材案例。

工具落地作业：设计你的开场白

电销狙击手第三步、挖需求：没有需求就没有销售，通过学习提问策略和技巧，并探寻客户的真正需求，帮助销售人员从传统的“产品式销售”转变为“咨询式销售”。

- 培养客户的采购意愿与满足客户的采购意愿
- 如何通过意愿探测器掌握客户的痛、欲望、标准来甄别客户的采购意愿
- 反向提问策略：使用反向提问的4种情境；怀柔话术
- 摆球理论：消极反向提问在3种情境运用；反对型、中立型、顺从型听众客户的回应
- 掌握“意愿”的3个维度与漏斗与“意愿探测器”5个核心问题
- 关于预算的2个核心点与“钱”背后的深层问题
- 预算的3大情境及应对策略；挖掘预算的5种策略
- 明晰客户决策流程5W1H应用要素
- 明晰客户决策流程的方法
- 组织权力决策地图、见到最终拍板人的策略

电销狙击手第四步、谈方案：针对客户的欲望，预算及决策流程做针对性的产品价值展示。

- 价值标准的指纹锁理论
- 产品价值展示的4要素
- 产品价值展示的结构及流程
- 终极协商；价值展示成交推进器

电销狙击手第五步、要承诺：防止客户反悔，确保订单落实，转介绍裂变更多优质客户

- 如何判断客户的接受程度
- 如何快速推进，缩短成交周期
- 如何轻松地和客户达成共识
- 如何推动犹豫不决的客户做决定
- 防止反悔3要素
- 防止竞争对手的反击

电销狙击手第六步：谨跟进

- 黄金跟单期七步跟单法
- 客户裂变缔结关系的方法策略
- 客情维护与服务追销、裂变策略应用
- 激活沉睡.老客户有效分级管理
- 回款的态度、速度、力度应用技术

【第二部分：铁军训战篇】

帮助以训代战，透过体验式训练游戏项目，建立激励机制，同一立场拿结果打胜仗！

项目四、开门红誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程



售场景视频案例、课后线

