

《销售铁军 2024 开门红培训》

主讲：销售教练孟华林老师

【课程背景】

2024 龙年业绩开门红，
各个有激情，人人有状态！
业绩有增长，目标能实现！
开年必上的“开门红收心课”来啦！

龙年大练兵，收心打胜仗
定调子、收人心、鼓士气、做誓师、练技能、促增长……

态度不好？状态不佳？
没有士气？更没武器？……
拿什么让 2024 一开始就冲刺、拿什么打响开门红……
消除“节后综合症”，办法只有一个：

调整全员心态，激活销售状态，
引爆销售要性，激发团队士气，
用“销售铁军的九大理念和开门红业绩增长的三板斧”来提振团队要性，让全员快速实现“收心归位”，让团队一起向前冲，赢战 2024 业绩开门红！

国内著名销售教练孟华林老师用生命影响生命，激情开讲《2024 企业业绩开门红特训营》，带领您的销售团队一开始就冲刺，定目标追过程拿结果，让您的团队“跑”起来！

团队状态问题：

- 【没有自信】：拜访客户或打电话感到紧张、内心十分害怕客户的拒绝，常感觉焦虑……
- 【总找借口】：目标总是打折扣，借口多、抱怨多、执行差，不敢担当……
- 【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……
- 【效率低下】：不懂如何定目标做计划，难以沟通不懂反馈，拿底薪成为习惯……
- 【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。
- 【彼此猜忌】：员工老板之间彼此猜疑，部门相互拆台、互不信任……
- 【铺张浪费】：无主人翁精神铺张浪费，毫无成效的公关费用，不懂得为公司着想……
- 【没有忠诚度】：心里眼里只有利益不懂得感恩拿辞职威胁拿多少钱干多少事……
- 【传播负能量】：不懂情绪压力管理总是情绪化，不注意自己的形象精神面貌……

销售能力问题：

- 【无奈】：客户总是压价、压价、压价，忽略您的产品和服务价值……
- 【困惑】：你已经做了最大的努力，客户还是有很多反对意见……
- 【焦虑】：见不到“拍板人”，销售周期越来越长……
- 【痛苦】：总是觉得被客户“牵着鼻子走”，甚至有“低人一等”的感觉……
- 【不安】：没有一个可遵循和复制的销售系统，不确定离成交还多远问题出在哪些环节……
- 【不确定】：感觉抓不住客户的深层次需求，不知道如何挖掘……
- 【苦恼】：花了大量的时间提供免费的服务：报价，产品展示及解决方案等，但客户却总是“考虑考虑”，总是拖延、含糊其辞……

【课程特色】工作坊式的全程研讨，有趣、有料、实战、实用、训练、实操

孟华林老师的培训绝非侃侃而谈的经验之说而是有系统方法论支撑，打破固有的“销售与客户”互动方式重新缔结关系。保护销售内在的自我价值感，解决问题为导向的心智模式，让销售团队拥有避免对抗的谈话技巧，拥有重构关系的沟通战术，拥有掌握主动的流程步骤，最终建立有利于销售团队“态度、行为、技巧”三维一体协同发展与提升。

课程采用训战一体，透过体验式让学员自我觉察，销售场景视频持续内化，话术工具策略讲解完全落地，实战销售问题现场答疑嗨爆全场，同时孟老师也号称培训界的段子手，金句频出让学员听得有味、听得有料、听得更有劲、笑声不断，在快乐中学习，在互动中成长！

【课程对象】建议企业兵、将、帅全员共同参与学习；也可以纯新人入职培训。

【课程时间】1天/6小时

【课程大纲】

模块一、销售铁军九大理念【激励篇】

1、理念一：成功是因为态度

- 1) 我们跟企业的关系是合作关系
- 2) 谁来承担后果谁就负责结果
- 3) 职场调查显示成功 80%因素源自于态度。

2、理念二：我是我认为的我

- 1) 遇到问题说别人的问题你就立刻原地踏步——简称自杀！
- 2) 公司花钱找你来就是为了解决问题的没问题——你就失业！
- 3) 在公司上班拿工资还总是说公司的不好就是——出卖自己！

3、理念三：不是不可能，只是暂时没有找到方法

- 1) “我不会”：这也不会，那也不会——能力是训练出来的！
- 2) “不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼迫出来的！
- 3) “没办法”：这没办法，那没办法——办法是思考出来的！

4、理念四：每天进步一点点

- 1) “差不多”：这差不多，那差不多——品质是死磕出来的！
- 2) “这不行”：这也不行，那也不行——方案是研究出来的！
- 3) “没结果”：这没结果，那没结果——结果是创造出来的！

5、理念五：决心决定成功

- 1) 工作职务永远是等价的价值交换；
- 2) 做人“无愧于心”，做事“无愧于薪”；
- 3) 说一千，道一万，两横一竖就是“干”；
- 4) 普通人追求舒适，高手寻找挑战；与其人追钱不如钱追人

6、理念六：山不过来我就过去

- 1) 做事“不主动”，前途“很被动”；
- 2) 平庸的人三大死法：坐、等、看；

- 3) 不做团队旁观者，协同作战自动补位；
- 4) 团队成功了没有失败者，团队失败了没有成功者！

7、理念七：天助自助者

- 1) 别人的缺点就是你存在的价值；积极主动，以终为始，要事第一
- 2) 问题就是机会·没问题没机会；不换脑袋就换人·不转观念就转岗；
- 3) 失败者因为所以找借口·成功者即使也要找方法；
- 4) 人生可悲的是：机会来了你从没准备过或者你人却不见了！

8、理念八：我是一切的根源

- 1) 成功者主动揽责·平庸者推卸责任；
- 2) 责任圈的大小决定能力圈的大小；勇于负责任·才能担重任；
- 3) 职场是最公平的竞技场，企业是没有围墙的大学，
- 4) 人生处处皆考场·人生事事皆考题，我是一切的根源不找借口

9、理念九：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！

- 1) 享受收入荣誉就要承担责任委屈；拿辞职威胁是最愚蠢懦弱做法；
- 2) 要成事先扛事；经历事故才有故事。
- 3) 双赢思维，知彼知己，统合综效，自我提升和完善。

模块二：销售铁军抓挖谈要客户沟通四部曲【技能篇】：

1、抓开场：开场即决生死、决胜刀鞘之内

- 销售开场客户说不需要、销售中场打不开客户话匣子、销售收场客户说留资料
- 客户关系管理的新客抓潜漏斗与老客户关系开发的追销漏斗
- 逆境销售抓开场三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论

2、挖需求：挖掘客户的痛和需求、挖掘客户的预算和决策能力

- 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
- 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

工具落地作业练习：欲望探测器的设计与模拟

3谈方案：针对客户的痛和需求，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

4、要承诺：获取客户承诺同时防止客户反悔，确保订单落实，转介绍裂变更多优质客户

- 防止反悔3要素

- 防止竞争对手的反击
- 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

作业：

- 1) 立刻设计你的销售抓挖谈要签单四部曲
- 2) 抓挖谈要四部曲互动问答

模块三：销售铁军训战篇

- 以训代战，透过造场氛围营造，建立激励机制，同一立场拿结果打胜仗！
- 百团大战军令状签订仪式！
- 2024 开门红誓师大会启动会！

收尾：总结分享+合影回程