

孟华林《外贸销售业绩突围》外贸出海实战版

Foreign Trade Sales Iron Army Practical Camp

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜外贸销售铁军！

Help enterprises optimize their business paths, double team sales performance, and build a strong foreign trade sales force that dares to win!

主讲：销售教练孟华林老师/maike

【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！

客户开发问题/ Customer development issues:

- 1) 销售对外贸第三方平台产生严重依赖，不会、不愿、不懂自主开发客户……
- 2) 公司花大价钱获取的客户，销售人员搞不定，即使搞定了也是亏本赚吆喝……
- 3) 公司业务路径不清晰，获客成本巨大，销售团队忙、盲、茫，没结果更没效率……

客户成交问题/ Customer transaction issues:

- 4) 销售不懂抓开场白、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，抓挖谈要能力差……
- 5) 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……
- 6) 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……
- 7) 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……

团队状态问题/ Team status issue:

- 8) 销售做法就是个推销机器，强硬推销得罪客户伤害品牌，销售人员流失率大……
- 9) 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……
- 10) 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……
- 11) 拿底薪成为习惯，不愿定目标或目标完不成已成为常态，对目标讨价还价……

【课程收益】：你收获的不只是一场培训，更是一次内部狙击手销售方法论的落地。

- 销售人员态度、行为、技巧 3 维 1 体全面蜕变成为敢打必胜的销售铁军团队。
- 咨询式诊断现场掌握 1 套漏斗式的销售作战地图，持续建盘复盘优化业务路径
- 掌握 1 套特种兵级别的“狙击手销售方法论”，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。
- 开发：掌握外贸获客 8 大杀招，高情商的建立信任缔结关系的去做抓潜与培育。
- 识客：根据线上询盘特点针对识别课后，掌握各国客户性格动机、决策预算。
- 挖痛：敢于事先约定勇于装傻提问，掌握痛点挖掘 4 步曲流程工具。
- 塑造：打破客户固有选购观念，塑造紧迫感，与客户共创价值方案推进成交。
- 铺垫：开场即决生死，决胜刀鞘之内，提前铺垫客户 12 类疑虑管理客户担忧。
- 成交：不做反人性的逼单套路，让客户主动信任你选择你，主动促成交易。
- 后售：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。

What you have gained is not only a training session, but also a landing of internal sniper sales methodology.

【课程特色】有趣、有料、实战、实用、训练、实操

【 Course features 】 Interesting, informative, practical, practical, training, and practical

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，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，团队板块更是激励震撼心灵泪撒全场，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】 2天/12小时

【课程大纲】

一、上帝视角看销售

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

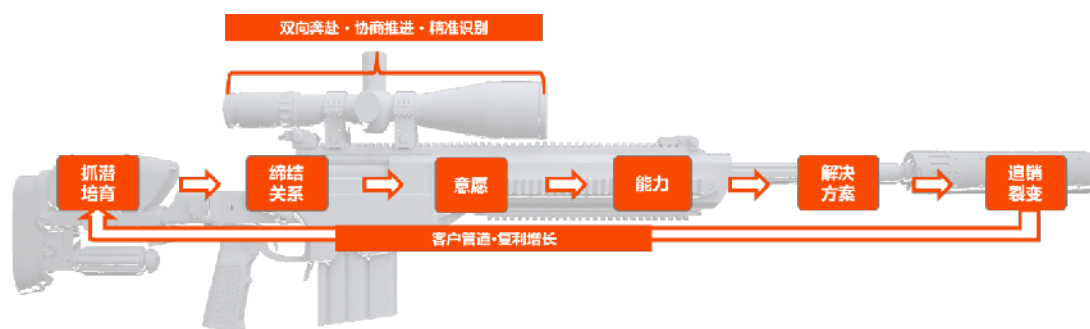
单元二：系统销售的力量理解客户的购买心理，他们对付销售人员的“策略”，背后的原因，以及应对之道。在了解客户购买策略的基础上，重新审视以往销售行为。

■传统销售的4个阶段及弊端、客户应对的4个阶段性策略

■销售与客户之间的周旋和博弈

■重新审视：销售挑战背后的原因

■避免头疼医头，脚疼医脚的狙击手销售方法论8步签单



二、狙击手销售法6步签单系统（出海版）

狙击手第一步、抓潜培育：精准开发外贸客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

1、无压力客户开发漏斗模型：抓潜保持、培育获得、转化拓展、追销裂变

2、两大卖点分析工具找准卖点，独特性塑造，现场共创1分钟广告时间

3、以退为进卖更多，线上线下外贸获客八大杀招

4、安抚示弱信任模型的外贸开发信编写标准模板设计

5、无压力客户开发，外贸电销话术沟通密码

销售场景视频案例：国内优秀外贸产品、工厂、企业介绍视频脚本欣赏解析

工具落地作业练习：外贸客户管理表、外贸客户开发信、1分钟广告设计

狙击手第二步、缔结关系：学习基于心理学的沟通方法，迅速打破客户的戒备心理，获得信任，并在销售过程中持续增强客户关系的策略。

■亚洲/北美/欧洲/非洲等区域客户的DISC性格分析

■销售令客户反感的N种表现

■建立客户信任的3种心理学原则

■沟通3要素与积极聆听的5个要点

工具落地作业练习：询盘分析参照表、深度探需四部曲、预算分析表

狙击手第三步、意愿：没有意愿就没有销售，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

工具落地作业练习：欲望探测器的设计与模拟

狙击手第四步、能力：掌握客户的支付能力与决策能力，准确了解客户愿意及能够为产品所投入的预算，从而有助于销售人员迅速甄别客户决策能力及提供合适的解决方案。

- 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
- 设计出专业且大牌感十足的报价单设计
- 应对客户砍价的各类场景话术策略应用
- 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

狙击手第七步、解决方案：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

狙击手第八步、追销裂变：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
- 激活沉睡外贸老客户有效分级管理
- 回款的态度、速度、力度应用技术

三、 狙击手销售法管理落地篇

模块一：建立增长杠杆

- 抓住本质，做正确、有复利的事情
- 市场现状：红利消失，资源不足，如何增长？
- 认知升级：找到不同阶段的增长动力点
- 增长模型：掌握增长的支点、杠杆、筹码

模块二：做透业务内核

- 不能落地到最后1米，都是瞎忽悠
- 精细化：落地到最后1米怎么做
- 系统性：告别头痛医头、脚痛医脚，建立“新系统”

■人性化:让客户舒服、让员工也舒服

模块三：销售/团队复制

■人性化管理、打造士气高昂的团队

■内在驱动: 找到内生的动力、可持续的热情

■能力培养: 3个抓手, 培养独当一面的人才

■支持系统: 可复制的模型、流程、工具

模块四：销售神枪手机制引爆

■提升销售动力九大理念

■百团大战目标军令状&业绩对赌 PK 启动仪式

课程总结及后续作业安排：企业销售系统、模型、流程、工具设计与落地

课程工具支持（狙击手销售法模型、销售场景视频案例、课后线上课程及销售话术百问百答）



企业销售系统全流程模型									
业务阶段	关键动作	核心策略	工具支持	风险控制	考核指标	责任人	协作部门	输出成果	备注
客户识别	寻找潜在客户	精准营销	CRM系统	数据监控	转化率	销售团队	市场部	客户名单	客户识别率
客户开发	建立客户关系	顾问式销售	销售话术	客户反馈	客户满意度	销售团队	客服部	客户档案	客户开发率
客户成交	促成交易	谈判技巧	销售合同	合同管理	成交率	销售团队	法务部	销售订单	客户成交率
客户维护	提升客户忠诚度	客户关怀	客户回访	客户投诉处理	客户复购率	销售团队	客服部	客户回访记录	客户维护率
客户转介绍	挖掘潜在客户	口碑营销	客户转介绍话术	客户转介绍激励	客户转介绍率	销售团队	市场部	客户转介绍名单	客户转介绍率
客户流失	分析流失原因	客户挽留	客户挽留话术	客户挽留激励	客户挽留率	销售团队	客服部	客户挽留记录	客户挽留率
客户复购	提升客户复购率	客户复购激励	客户复购话术	客户复购激励	客户复购率	销售团队	客服部	客户复购记录	客户复购率
客户裂变	实现客户裂变	客户裂变激励	客户裂变话术	客户裂变激励	客户裂变率	销售团队	市场部	客户裂变名单	客户裂变率
客户终身价值	提升客户终身价值	客户终身价值提升	客户终身价值提升话术	客户终身价值提升激励	客户终身价值提升率	销售团队	客服部	客户终身价值提升记录	客户终身价值提升率