

# 《销冠必杀技·门店卖翻天》 铁军团队九大理念与抓挖谈要四部曲

帮助企业优化谈单路径、梳理销售 SOP 标准流程、抓挖谈要高效签单 4 步曲！

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) 销售没有谈单思路，无法掌控客户主控权，总被客户牵着鼻子跑……
- 2) 不懂抓开场白、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，抓挖谈要能力差……
- 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 套漏斗式的销售作战地图，持续建盘复盘优化谈单路径
- 掌握 1 套特种兵级别的“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。
- 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。

**【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】** 1天/6小时 / 2天12小时

时间	主题	内容
9:00-9:30	课程破冰+签单密码	担心困惑与学习目标导入、提前岛屿分组、队名口号
9:30-11:00	抓开场+挖需求	销售前期开场白与深入交流需求挖掘+中场休息
11:00-12:00	谈方案+要承诺	解决方案准备、呈现，商务谈判要承诺+午餐午休
14:00-17:00	铁军团队九大理念	销售团队态度、行为、技巧三维一体激励体系课程
17:00-18:00	中场休息+誓师大会	目标设定、军令状签署/业绩对赌协议签署+誓师展示
18:00	作业布置+合影	抓挖谈要四部曲销售话术+课程总结

### **【第一部分：销售技巧篇】**

**帮助销售团队掌握最实用落地的“狙击手销售法”抓挖谈要四部曲高效签单**

#### **一、门店签单密码**

- 1：卖家 VS 买家的对抗
- 2：我的“卖点”是什么？
- 3：装傻一点订单多一点
- 4：怎么问他才能放心说
- 5：把他拉回到拒绝状态

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法 5 大原则

#### **二、门店销售四部曲之抓：抓开场**

- 1：把我的背后交给你
- 2：你有自由对我说不
- 3：我不尴尬你就尴尬
- 4：黄金沉默听声辨位
- 5：鹰羊虎驴识人之术

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之抓开场话术设计

#### **三、门店销售四部曲之挖：挖需求**

- 1：坚决不做推销机器。
- 2：我们先约定聊点啥。
- 3：方向盘握在我手里。
- 4：我来掌控沟通节奏。
- 5：挖痛诊断痛别给药。
- 6：挖预算谈钱伤感情？
- 7：挖决策人决策流程。

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之挖需求话术设计

#### **四、门店销售四部曲之谈：谈方案**

- 1：先和客户共创标准。
- 2：最完美的解决方案

3：方案展示的前中后

4：有说服力视频脚本

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之谈方案话术设计

## 五、门店销售四部曲之要：要承诺

1：交钱即重要也不重要

2：如何应对砍价六把刀

3：要做售后更做会后售

4：要么签单要么下一个

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之要承诺话术设计

(课程总结及后续作业安排)

## 【第二部分：铁军状态篇】

### 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就你就立刻原地踏步——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) 客户漏斗管理：新客不断老客户复购的六大策略

#### 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。

### 【第三部分：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！

项目一、招兵买马分队选出领袖

项目二、团队军训

项目三、训练项目管理七巧板、领袖的风采、勇闯魔王关、穿越火线、海浪逃生墙、鹰之重生等选其一训练项目。（2天1夜可选择训练项目）

项目四、开门红&百团大战誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程

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

