

《阿里铁军打造：可复制的销售铁军训练营》

【课程背景】

为什么销售人员一出去就得罪客户？

为什么销售人员面对客户拒绝时不知道怎么办？

为什么销售人员第一次与客户见面就再也无法继续跟进下去？

为什么销售人员很忙又不产生业绩？

以上情况在我们的企业几乎每天都在发生。

同样的困惑不止我们有，阿里巴巴以前也有，

但是阿里解决了——用“中供”铁军。

一支直销铁军

1个人

1天必须拜访8个客户

3000多个业务员

1年能够产出30多亿

在那个年代，靠一支销售铁军，硬生生打造了一家上市公司。

【课程收益】

李吉老师是阿里巴巴集团资深讲师，带领阿里巴巴“销售铁军”攻城略地，具有丰富的销售管理经验。

系统参加此课程，可以获得如下收益：

- 1.提升技能：学会快速判断客户性格的方法，实现快速成交。
- 2.批量复制：掌握阿里“中供铁军”销售流程，标准化复制。
- 3.业绩提升：增强团队信心，提升团队能力，提升团队业绩。

【课程时间】

标准版 1-2 天 (6 小时)

【课程对象】

销售总监、销售经理、销售人员等

【授课形式】

课程讲授、游戏互动、PK 体验、学员分享、技能练习、销售模拟、案例研讨

【课程大纲】

一、理念篇——销售铁军业绩倍增七个突破点

1. 团队破冰：猜图游戏、选拔组长
2. 课程规则：用小组 PK 形式，全程体验阿里铁军的 PK 文化（有奖有罚）
3. 铁军历史：阿里铁军发展历程以及核心人物
4. 业绩倍增工具：销售铁军业绩倍增七个突破点

产出：掌握阿里铁军业绩倍增的七个突破点

二、客户篇——增加客户开发的有效方法

1. 清晰用户画像
 - 1) 有需求
 - 2) 有预算
2. 增加客户开发的有效方法
 - 1) 盘点现有客户开发渠道
 - 2) 开发技巧：阿里销售铁军开发客户方法
 - 3) 共创客户开发新渠道（抖音等）

产出：开发客户的十种有效方法

三、心态篇——今天的最好表现，是明天的最低要求

1. 目标：求上的中，求中得下
 2. 如何定目标：跳一跳，能够到的目标
 3. 心态：今天的最好表现，是明天的最低要求
 4. 实战体验：小组 PK，现场俯卧撑破新高挑战
- 产出：业绩倍增的第二个突破点——提升目标第一的心态

四、习惯篇——每天销售过程管理

1. 案例：宁波银行股价攀升的秘密
2. 销售知识：
 - 1) 有效客户和无效客户
 - 2) 决策人（PK）和影响人
 - 3) 有效拜访和无效拜访
 - 4) 客户分类：ABCD
3. 每日过程管理：8232
 - 1) 早启动：打鸡血、列计划、做指导

- 2) 上午：4家拜访（1家签单、2家跟进、1家新客户有效）、10个电话
 - 3) 下午：4家拜访（1家签单、1家跟进、2家新客户有效）、10个电话
 - 4) 晚效率：倒垃圾、补养分、拔尖扶贫
- 产出：业绩倍增的第三个突破点——每日过程管理

五、技能篇——PDP性格分析与精准成交

- 1.阿里铁军招聘方法：北斗七星选人法
 - 2.阿里铁军精准成交秘籍：PDP性格分析
 - 3.性格测评：10分钟快速测评
 - 4.掌握PDP5种动物性格
 - 1) 老虎型：代表人物（王健林、许家印、特朗普）、视频案例（强势女老板）
 - 2) 孔雀型：代表人物（丁磊、曾志伟、马云）、视频案例（马云巡查办公室）
 - 3) 无尾熊型：代表人物（甘地、马化腾、李安）、视频案例（鲁豫访谈李安）
 - 4) 猫头鹰型：代表人物（包拯、郭广昌、张一鸣）、视频案例（银行信贷员严谨）
 - 5) 变色龙型：代表人物（王石、李开复、刘邦）、视频案例（刘邦要杀结拜兄弟）
 - 5.判断客户性格：通过一句寒暄快速判断
 - 1) 破冰PMP：优点+证据
 - 2) 老虎型：王之掌控
 - 3) 孔雀型：活跃搭腔
 - 4) 无尾熊型：温和附和
 - 5) 猫头鹰型：就事论事
 - 6) 变色龙型：言语得体
 - 6.精准成交：不同性格精准成交方法
 - 1) 老虎型：多个方案、你来决定
 - 2) 孔雀型：先做朋友、再做客户
 - 3) 无尾熊型：多问想法、半推半就
 - 4) 猫头鹰型：分析利弊、数据说话
 - 5) 变色龙型：利益最大、趁热打铁
 - 7.快速成交四步法
 - 1) 先谈朋友
 - 2) 再说产品
 - 3) 你强我弱、你弱我强
 - 4) 久攻不下、利益最大
- 产出：业绩倍增的第四个突破点——快速成交方法

六、成交篇——销售流程SOP快速复制销售铁军

- 1.案例：蒙古铁骑横扫欧亚大陆的秘密（基层强战斗力）
- 2.销售SOP：钻石七式
 - 1) 开场白：快速建立信任感（自我介绍、拜访价值、PMP）
 - 2) 挖需求：了解、强化、创造需求（同行产品、客户现状、产品期望）
 - 3) 抛卖点：激发强烈购买欲望（FABE法则）
 - 4) 初缔结：号召客户采取行动（提出今天成交）
 - 5) 异议处理：铲除所有合作风险（3F成交法）
 - 6) 上促销：杜绝客户拖延（今天合作的3个理由）
 - 7) 何日君再来：让下次上门名正言顺（约定下次见面）
- 3.实战演练：角色扮演实际销售场景

产出：业绩倍增的第五个突破点——标准化销售流程 SOP

七、方法篇——提升客单价的三个方法

1. 增值服务
2. 签两年
3. 多平台
4. 小组探讨：提升客单价的方法

产出：业绩倍增的第五个突破点——提升客单价的方法

八、服务篇——三重服务提升复购率

1. 基础服务——让客户满意
2. 个性服务——让客户感动
3. 增值服务——让客户惊喜
4. 销售演练：如果你是华为云销售，如何拿下得到 APP 订单

产出：业绩倍增的第七个突破点——三种服务提升复购率

九、落地篇——让课程内容助力业绩提升

1. ORID：行动学习
 - 1) 你立刻能回想起的 1-3 个知识点是什么？
 - 2) 课程的内容让你回忆起过往的哪些经历？
 - 3) 回到工作中，你马上可以运用的知识点是什么？怎么用？

2. 小组分享：让一个人收获，变成一群人收获
产出：把 2 天的收获，落地到具体的销售工作情景中。

课程结构模型

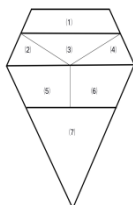
阿里铁军的业绩增长模型



2. 标准化销售流程 石七式)

SOP (钻

$$\text{业绩} = \text{心态}^2 \times (\text{拜访量} \times \text{转化率} \times \text{客单价}) \times \text{复购率}$$



1. 破冰	(1) 开场白	快速建立信任感 (自我介绍、拜访价值、PMP)
2. 初缔结	(2) 挖需求	了解、强化、创造需求 (同行产品、客户现状、产品期望)
	(3) 抛卖点	激发强烈欲望 (FABE法则)
3. 再缔结	(4) 初缔结	号召客户采取行动 (提出今天成交)
	(5) 异议处理	铲除所有风险 (3F成交法)
4. 约访	(6) 上促销	杜绝客户拖延 (必须今天合作的3个理由)
	(7) 何日君再来	让下次上门名正言顺 (约定下次见面)