

《摆脱农夫意识，挖掘猎人思维 —2024 企业销售团队大客户攻坚能力发展计划》

解决大客户销售客户难找，订单难签，货款难收的三大难题！

大战之前必会识局- 高手过招必先布局-高手博弈必会控局-高手赢单必会破局

主讲：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！

公司几乎所有资源都投入在大单的业务操作上，效果却不如人意！不是备胎角色，就是好端端的客户跟着对手跑了。问题到底在哪？是战略还是战术出了问题？是策略还是技巧不得法？

大单销售不是微观技巧上的输赢，而是宏观谋略上的成败；大单销售不仅有竞争企业的智谋比拼，更有客户内部权力的博弈；做局与破局，是大单销售的核心智慧，大单销售处处是局，是给人做局，还是被人做局，决定输赢。

本课程经过国内外顶级企业的实践升华而来，不仅让学员掌握识局、做局精髓，还让学员掌握拆局、破局的经典策略，把握大单销售的核心本质，迅速成为大单运筹高手。

【针对症状】

- 1、缺乏对大单整个盘面清晰的识别，经常掉入别人的陷阱，单子丢的不明不白。
 - 2、缺乏宏观部署，缺乏大单布局的规划与下棋的谋略，经常是盲人摸象跟着感觉走。
 - 3、缺乏大单的控局、控标的手段和策略，难以对整个销售局面进行精准控制与把握。
 - 4、难以及时发现过程异常，经常被对手“忽悠”，被客户牵着鼻子走。
 - 5、缺乏拆局破局的核心思维与高超手段，缺乏面对不利局势应对策略和赢单智慧…
- …

【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。

- 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。
- 识局：快速掌握甲方组织权力地图、识别关键人性格动机、内部决策预算。
- 布局：敢于事先约定勇于装傻提问挖痛，培养组织线人、内部教练避免信息孤岛
- 控局：打破甲方固有选购观念，塑造紧迫感，与客户共创价值方案推进成交。

- 谋局：提前铺垫客户 12 类疑虑管理，有手腕懂借势善阳谋的给对手埋雷。
- 破局：收回坏账烂帐的五大策略，狭路赢单智者胜、敢于破局才能不被出局。
- 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。

【课程对象】

集团大客户、项目型销售、B2B 型销售、解决方案型销售、央国政企大客户等

【课程特色】

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，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！

【课程时间】

1-3 天（6 小时/天）

【课程大纲】

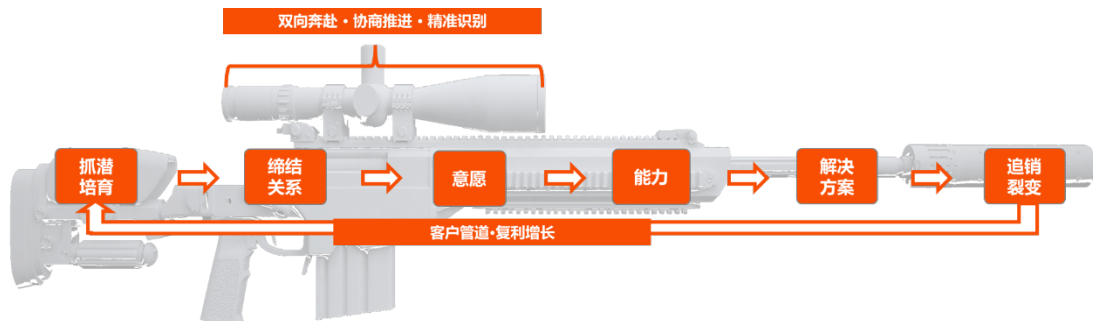
上帝视角看销售

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。

- 1、销售中常见的 10 项“挑战”
- 2、厘清“挑战”的影响、分析“挑战”背后的原因
- 3、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。

- 1、传统销售的 4 个阶段及弊端、客户应对的 4 个阶段性策略
- 2、销售与客户之间的周旋和博弈
- 3、重新审视：销售挑战背后的原因
- 4、避免头疼医头，脚疼医脚的狙击手销售方法论 8 步签单



二、高手过招·必先布局：如何精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

- 1、商机开发主动搜索与被动询单八大杀招
- 2、大客户关系管理模型与四维考核系统
- 3、大客户档案与统计线索管理
- 4、大客户市场区域开发、约访客户培育缔结关系实战应用
- 5、大客户拜访动机、标准、需求挖掘深度缔结八步曲
- 6、大客户商机线索需求挖掘机会评估
- 7、大客户销售沟通意愿、能力、解决方案三维谈单体系

视频案例：客户拜访需求挖掘场景还原。

销售场景视频案例：客户拜访糟糕开场/被动开场/完美开场三大场景还原。

工具落地作业练习：客户关系评分卡、客户线索管理档案、五维机会评估工作表

三、赢单博弈·必会控局：如何让销售更轻松且受尊重，主动信任你并选择你？

- 1、现代战争乌克兰与俄罗斯战争启示录
- 2、深度接触全面布局的三大核心任务及信息网络布局思路
- 3、甲方组织权力地图关键人物六大性格特征分析、八大行为动机分析
- 4、有效甄选培育信息业务线人布局、有效甄选培育内线教练布局。

销售场景视频案例：1、甲方踢皮球百万订单我该放弃吗？2、教练搞定了为何单子飞了？

工具落地作业练习：项目型大客户销售体系任务清单、客户采购流程及决策链分析、组织决策链地图绘制、教练内线六维度评价

四、顺势而为·必会谋局：如何塑造产品价值与报价，实现首谈首签？

- 1、善用产品的 FABGEDS 建立有利于自己的产品标准植入
- 2、控局竞争的五大策略、战术及优缺点分析
- 3、技术层面、商务排雷与加分埋雷九大策略
- 4、低价中标保利润法、成本加利润报价法、紧跟对手报价法策略运用
- 5、报价单设计、方案设计与呈现演讲技巧

销售场景视频案例：专家砍价视频解析与应对方案、六大价格谈判应对话术设计

工具落地作业练习：深度探需九宫格模板、购买者关注点变化图、竞争策略五大工具选择、价格谈判话术设计模板。

五、狭路赢单·必会破局：如何实现双赢的价格谈判策略，提高客单价倍增销售业绩？

- 1、绝地反击 SWOT 分析绝地反击翻盘赢单
- 2、破局翻盘行动局势分析力量结盟四步骤
- 3、复盘分析破解赢单着力点及丢单漏洞

- 4、谈判筹码方法论交换逻辑应用策略
- 5、顺利应对客户砍价 6 把刀价格谈判策略及话术

销售场景视频案例：面对同行恶意抢单，把水搅浑的大客户经理老李，终获得千万订单。

工具落地互动演练：SWOT 分析模型案例复盘八维分析法

六、颗粒归仓·回款后售：如何让客户不仅找你买多次，还会努力帮你一起卖！

- 1、企业营销战略选择赊销模式 VS 现金交易
- 2、新客户三大维度判断赊销风险
- 3、呆账回款周期风险评估与坏账风险评估
- 4、客户的付款习惯是我养成的货款回收三度法则
- 5、回款催收五大策略、战术应用
- 6、客户常用拖款借口应对话术策略设计。
- 7、客情维护与转介绍门槛策略应用
- 8、销售铁军九大理念团队激励与销售目标设定

销售场景视频案例：他是怎么把坏账收回来的。

工具落地互动演练：新客户信用管理表设计、老客户信用管理表设计、呆账风险评估表、坏账风险评估表，铁军团队激励机制导入。

(课程总结及后续作业安排)

七、课程工具 (狙击手销售法模型、销售场景视频案例、课后复盘视频及百问百答话术)