

《狙击手销售法工作坊》

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜的销售铁军！

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！

客户开发问题

- 1) 销售人员，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

- 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

- 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。

【课程特色】

本课程系销售方法论课程，适用于 B 端销售与 C 端销售、解决方案型销售、项目型销售、招投标销售；包含销售策略、销售话术、销售沟通技巧、客户管理为一体。

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】

1-2 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

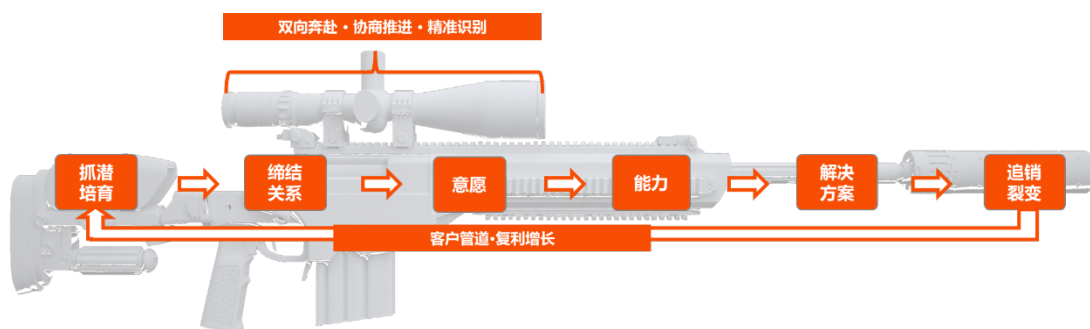
模块一：上帝视角看销售

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



模块二：狙击手销售法 6 步签单系统

狙击手第一步、抓潜培育：精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

- 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
- 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
- 主动获客：无压力客户开发，电销、地推陌拜、转介绍销售话术沟通密码
- 被动获客：短视频+直播+引导加微私域社群培育组合拳设计

工具落地作业练习：客户管理表、1 分钟广告设计（电销+地推+陌拜+网络接待）

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。学会在销售过程中掌握主动权，并巧妙应对销售过程中客户的“拖延”和“含糊”，管理客户的期待，事先解除“成交隐患”。

- 实战案例：最佳实践团队共创：面对尴尬时刻我该如何做到我好你好的平等沟通。
- 逆境销售三板斧：安抚示弱、协商推进、以退为进在实战中的应用
- 升级销售人员的心理年龄，避免陷入儿童型心理状态，采用成人式的沟通状态
- 父母控制型：你的客户为什么会扮演成父母型沟通状态，他到底在害怕什么？
- 儿童自我型：销售人员如何提升自信心，做好情绪/形象管理，避免陷入稀缺抑郁症

症

■ 协商约定五要素在各类销售场景话术实战应用。增强销售的控制力、为客户提供安全感，获得客户沟通许可。

- 缔结关系信任建立四大维度与三大评估方式的应用。

狙击手第三步、意愿：掌握客户的痛点与需求，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 应用要素与明晰客户决策流程的方法
- 组织权力决策地图与见到最终拍板人的策略

工具落地作业练习：挖掘客户预算的话术提炼与练习

狙击手第五步、解决方案：针对客户的意愿能力提出超预期的解决方案。

- 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

工具落地作业练习：以客户为中心的卖点话术提炼与练习

狙击手第六步、收款重获：防止客户反悔，确保订单落实，顺利收回尾款，重获新的订单机会，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

模块三：销售铁军团队三板斧篇

影响销售人员业绩表现的关键因素解析，无法统一思想难打胜战，铁军团队成功的九大理念帮助销售团队打鸡血稳军心，销售铁军的 PK 激励机制加持，激发销售团队士气让团队为自己干为未来拼，实现业绩倍增管理身心解放团队自动运转。

■ **第一板斧：揪头发：**态度层面拔高思维看问题，向上思考拓宽视野，端正态度

A、成功是因为态度：我们跟企业的关系是合作关系、谁来承担后果谁就负责结果

B、我是我认为的我：遇到问题说别人的问题就你就立刻原地踏步解，企业没有问题就失业

C、我是一切的根源：不找任何借口，勇于负责任·才能担重任；职场是最公平的竞技场

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，调整团队状态，打开思维局限，提升“脑力“

■ **第二板斧：闻味道：**行为层面自我觉察思进取，团队凝聚力、文化价值观，氛围营造

A、不是不可能，只是暂时没有找到方法：把“我不会，不可能，没办法”扼杀在摇篮中

B、每天进步一点点：把“差不多，这不行，没结果”从团队中抹去，时刻准备打硬仗

C、决心决定成功：普通人追求舒适，高手寻求挑战，建立团队三年买车五年买房的梦想。

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，调整团队士气，激发团队氛围，提升“心力”

■ 第三板斧：照镜子：技巧层面自我认知与反思，对比与学习，看到差距提升自我

A、上不过来，我就过去：做事“不主动”前途“很被动”，平庸之人三大死法：坐等看

B、天助自助者：靠山山倒，靠水水流，靠人人跑，靠自己才最好，运气是留给有准备的人的

C、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，解释系统调整

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，激发内驱力，自我心态调整，提升“体力”

模块三、销售铁军业绩 PK 誓师大会（根据企业需要设定）