

# 《AI 大模型赋能销售全流程》实战课

## 从线索到现金的 AI 实战全流程赋能

主讲：孟华林老师

### 【课程背景】

助力 AI 赋能，开启数据驱动的销售新时代

在数字化和智能化迅猛发展的今天，传统的销售模式已难以满足现代市场需求。客户需求日益多样化、个性化，而传统销售团队往往面临着信息孤岛、决策滞后等问题。在这样的背景下，利用 AI 工具提升销售效率和决策能力成为企业竞争的关键所在。

Deep Seek 作为一款强大的 AI 分析平台，能够帮助销售团队从海量数据中提取有价值的客户信息和市场洞察，从而实现精准定位、个性化服务。通过自然语言处理、深度学习等技术，它能够自动解读客户需求、行业趋势、竞争对手动态，并为销售人员提供针对性的建议和决策支持。这不仅提高了销售效率，还增强了客户体验，打造了更加高效且有温度的销售流程。

在 AI 快速发展的今天，“赋能销售团队，开启数据驱动新时代”不仅是对传统销售模式的一种升级，更是一种商业智慧的体现。通过这门课程，采购方能够深刻理解 DeepSeek 在提升销售效率、优化客户服务、降低运营成本等方面的潜力，从而充分认识到 AI 赋能销售团队的重要性和紧迫性。

### 【课程收益】

#### 1. 赋能销售团队

通过 AI 技术，帮助销售团队快速掌握数据分析、需求挖掘等核心技能，将传统销售模式与现代科技深度融合，实现从“经验驱动”到“数据驱动”的转型。

#### 2. 提升业务能力

通过系统化的培训，销售团队能够更好地理解客户需求、预测市场变化、优化报价策略，从而在竞争激烈的市场中占据优势位置。

#### 3. 推动组织变革

引导企业从传统的“人工决策”模式向“智能决策”模式转型，构建数据驱动的销售体系，为企业发展提供强劲动力。

4. 工具使用：帮助销售团队熟悉并利用 Deep Seek 进行客户数据分析、画像构建和背景调查等功能，提升销售策略的科学性和精准性。

5. 技能培养：通过案例分析和实操练习，提升销售团队在客户开发、谈判技巧、解决异议以及建立信任关系方面的能力。

6. 成交率提升：通过系统化的方法论和工具支持，帮助团队从客户开发到转介绍的全流程实现更高效的销售成果。

### 【课程时长】

1-2 天（6 小时/天）

### 【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

### 【课程方式】

与传统授课不同的是本属于翻转式课堂，讲练结合以练为主，50%的授课+50%

的课堂实操.

## 【课程大纲】

### 模块一：客户画像与客户开发

帮助团队构建完整的客户画像，以便更精准地制定销售策略

#### 1. Deep Seek 在客户开发中的应用场景与方法

- 1) 客户画像确定 3 部曲“老客户提炼-同行客户提炼-产品导向提炼”
- 2) 工具应用：AI 客户画像提炼模板设计与实用技巧
- 3) 客户开发 AI 提示词设计：“角色、目标、任务、操作要求”四部曲

案例解析：某公司利用 Deep Seek 提炼客户画像并成功开发出 10 个高潜力客户

#### 2、实操训练与点评

- 1) 现场透过程用“提示词设计”现场使用 AI 整理出 100 个符合我司客户画像的客户名单（公司名-决策人姓名-电话等详细内容）

### 模块二：客户背景调查

深入了解客户的背景，以便在销售过程中更好地应对各种情况

#### 1. Deep Seek 的 B 端客户分析功能

- 1) 公司背景、财务状况和行业动态分析
- 2) 工具：客户背调通用属性与专业属性
- 3) 客户背调 AI 提示词设计：背景-角色-目标-关键成果-改进 5 部曲

案例解析：他是如何通过 Deep Seek 对客户进行通用属性与专业属性背调

#### 2、实操训练与点评

- 0 提示词设计：请根据在跟进的客户做“深入分析客户的行业背景、公司规模、财务状况及市场定位，制定个性化策略。”

### 模块三：缔结关系信任建立

没有信任难以挖掘需求，陷入信息孤岛无法有效推进订单签约

信任公式：信任 = (熟悉度 + 能力度 + 靠谱度) ÷ 以自我为中心

#### 1. 建立熟悉度

理念：无信任不销售，没有缔结关系难以挖出需求

- 1) 使用 Deep Seek 对世界各国国情文化、中国各城市人文做系统分析
- 2) 使用 Deep Seek 对对接人及相关决策人做 DISC 做性格分析
- 3) 决策者的 8 大动机分析

实操演练：用 Deep Seek 描述一个客户情况分析客户 DISC 性格并做出应对策略

#### 2. 展现能力度

- 1) 以客户为中心的用同类案例解决方案去试探客户需求
- 2) 使用 Deep Seek 设计以客户为中心的客户案例脚本
- 3) 个人故事 8 部曲：如何用 AI 打造自己的故事

实操演练：用 Deep Seek 提炼企业展示能力度的案例

故事

#### 3. 展示靠谱度

- 1) 用 AI 数字化提炼企业的企业优势
- 2) 使用 Deep Seek 设计提炼产品 FAB 卖点
- 3) 靠谱度三要素：事事有回音、件件有着落、说到能做到的

实操演练：用 Deep Seek 写一个自己跟客户的故事，展示自己的靠谱度

### 模块四：需求挖掘与精准报价



——无法掌握客户要什么、为什么、怎么办难以精准报价

### 一、要什么-产品需求

1. 实现精准报价的前提是对客户需求的精准把握
2. 客户的显性需求与隐性需求挖掘
3. 有效的报价必要条件及非必要条件提炼

**案发现场：**这么有好的机会为什么会错过？

**实操演练：**如何利用多 AI 模型协同提炼客户需求，精准了解客户。

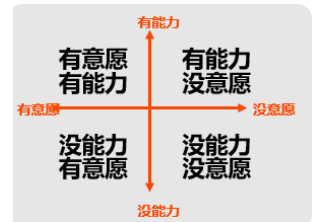


### 二、为什么-意愿维度

1. 成本意愿/紧急程度 4 现象判断客户采购意愿
2. 8 大维度掌握客户采购意愿分析
3. 企业决策链上的痛点地图绘制

**案发现场：**《我订单都排到明年了，不需要你们阿里巴巴！》

**实操演练：**如何利用 AI 大模型梳理客户行业痛点，精准判断客户采购意愿



### 三、怎么办-能力维度

1. 勇敢的跟客户谈“钱（预算/拍板人）”
2. 掌握客户预算公式：给区间+缩小区间+探封顶+问过去
3. 基于客户财务状况和市场动态的报价设计

**案发现场：**某团队利用 Deep Seek 分析行业趋势，提出合理报价并赢得信任

**实操演练：**如何利用 AI 大模型梳理客户实力，精准判断客户

### 模块五：报价与双赢谈判

——帮助团队在价格谈判中取得更好的成交结果。

#### 一、谈判开场“摸清底牌”

**案发现场：**总是摸不准对方的底牌，常常陷入被动，我该怎么办？

1. 基于 AI 大模型的 SWOT 分析准备自己的谈判筹码
2. 谈判开局高开还是低开：做到高开的情理之中又这意料之外的高开筹码
3. 报价前两大动作

1) 设置报价规则实现精准报价的 2 个方法

——基于客户、基于发展战略

2) 报价的 2 个策略选择与话术应用

——“先烘托再报价”、“先报价再论证”

**案发现场：**谈判前的识别与谈判后的高开他们都做对了什么？

**实操演练：**用 AI 大模型的 SWOT 分析工具准备自己的谈判筹



码

#### 二、谈判中场“双赢议价”

- 1) 红白黑策略：在锁定对方价格预期、试探对方底线
- 2) 请示策略：有领导才有余地同时让对方有赢的感觉
- 3) 折中策略：师出有名给个台阶，给降价找个理由

**案发现场：**尴尬时刻：快来解救孟老师

**实操演练：**用 AI 大模型推演谈判僵局阶段，如何化解僵持局面



#### 三、谈判收场“牵手同行”

**目的：**创造增量不分存量没有让步只有交换，以退为进守住底线争取更多利益

**案发现场：**尼古拉斯赵四的砍价策略

1. 陷入谈判僵局 5 大因素及破解方案——设计你的让步条件

2. 高阶采购的 8 大砍价策略及 8 大让步策略应用
3. 丑话在前：合同谈判三分原则、违约条款划定、法律风险规避案例策略技巧

**工具落地作业练习：**你有 100 元让步空间，到底如何交换如何让！

**实操演练：**如何用 AI 大模型分析合同风险

## 模块六：客情维护与渠道深耕

### 一、客情维护

1. 客户情感账户表量化计算客户关系投入与回报
2. 流失预警雷达图识别高流失风险客户并干预
3. 渠道伙伴 3C 价值评估模型（Contribution 贡献/Cost 成本/Cohesion 凝聚力）

力)

**案发现场：**某银行通过 AI 分析客服录音，识别高净值客户促成 800 万理财订单

**实操演练：**导入客户微信聊天记录，生成情感热力图与需求优先级报告

**实操演练：**用 AI 设计一场“客户生日惊喜计划”，自动触发关怀动作

### 二、重获深耕

1. Deep Seek 如何帮助收集客户满意度和合作伙伴评价数据。
2. 客户深耕三维度：客户卖我之前先卖谁，卖我之时也卖谁，卖我之后还卖谁
3. 用 AI 大模型生成一套：客户转介绍的话术模板。

**案发现场：**如何将这些信息转化为转介绍机会。

**实操演练：**“收集客户对合作伙伴的满意度评价，利用 Deep Seek 分析潜在转介绍机会，并通过相互推荐提升双方价值。”

### 三、客户管理

- 1、老客户管理中的活跃期、观望期、沉睡期、流失期客户管理
- 2、运用 Deep Seek 针对活跃期客户做二次方案设计
- 3、运用 Deep Seek 针对观望期客户做满意度调研
- 4、运用 Deep Seek 针对沉睡期客户做唤醒话术设计
- 5、运用 Deep Seek 针对流失期客户做挽留策略设计

**实操演练：**针对客户管理四期客户做实操演练+点评

课堂知识点复习与总结、学员互动分享和讨论、提供后续学习资源和支持。

通过系统化的培训，帮助销售团队掌握利用 Deep Seek 进行客户分析、需求挖掘等工作的技能，从而提高整体业务能力。