

《外贸销售业绩突围》外贸出海实战版

Foreign Trade Sales Iron Army Practical Camp

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜外贸销售铁军！

Help enterprises optimize their business paths, double team sales performance, and build a strong foreign trade sales force that dares to win!

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/ Customer development issues:

- 1) 销售对外贸第三方平台产生严重依赖，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/ Customer transaction issues:

- 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/ Team status issue:

- 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：掌握外贸获客 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】

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】

2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

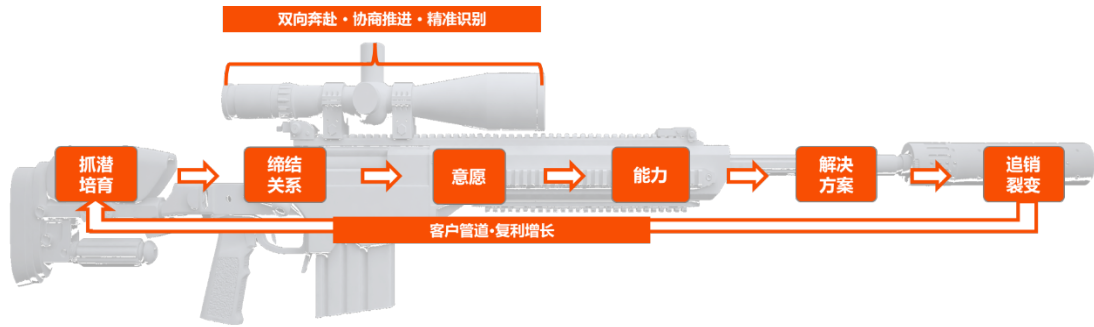
一、上帝视角看销售

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 6 步签单



二、狙击手销售法 6 步签单系统（出海版）

狙击手第一步、抓潜培育：精准开发外贸客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

- 1、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
- 2、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
- 3、线下展会、地推拜访、开发信、类同行开发、独立站、电销资源、第三方平台、社交平台 Facebook 等线上线下外贸获客八大杀招
- 4、外贸客户管理与运维策略

销售场景视频案例：国内优秀外贸产品、工厂、企业介绍视频脚本欣赏解析

工具落地作业练习：外贸客户管理表、外贸客户开发信、1 分钟广告设计

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”。

- 以客户为中心的产品卖点提炼工具现场研讨
- 亚洲/北美/欧洲/非洲等区域客户的 DISC 性格分析
- 识别比成交更重要，有效识别客户的类型、动机、行为
- 逆境销售三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论的 6 种应用场景
- 缩短外贸跟单周期开展视频会议的三板斧应用策略，实现首谈首签高效协商

工具落地作业练习：构建属于你的“逆境销售三板斧”脚本

工具落地作业练习：询盘分析参照表、深度探需四部曲、预算分析表

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”。

- 反向提问策略：使用反向提问的 4 种情境；怀柔话术
- 针对 5 种外贸询盘的案例分析，识别客户的采购背景以及采购意愿。
- 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点、需求、欲望、标准来甄别客户的采购意愿
- 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
- 终端客户、贸易商、囤货商、小微贸易商的识别话术策略应用
- 设计出专业且大牌感十足的外贸报价单设计
- 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、明晰客户决策流程的方法、组织权力决策地

图

- 见到最终拍板人的策略

狙击手第七步、解决方案：针对客户的欲望，预算及决策流程做针对性的产品价值展示。

- 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

狙击手第八步、收款重获：防止客户反悔，确保订单落实，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
- 激活沉睡外贸老客户有效分级管理
- 回款的态度、速度、力度应用技术

三、销售铁军【团队士气激励篇】

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。

- 【态度为先】理念一：成功是因为态度
- 【目标要性】理念二：我是我认为的我
- 【不找借口】理念三：我是一切的根源
- 【突破局限】理念四：不是不可能，只是暂时没有找到方法

- 【积极主动】理念五：山不过来，我就过去
- 【欲望决心】理念六：决心决定成功
- 【自我规划】理念七：天助自助者
- 【自我成长】理念八：每天进步一点点
- 【自我调节】理念九：太棒了，一切都是最好的安排
- 团队激励之军令状、红黑旗、业绩对赌 PK 机制导入，现场百团大战誓师大会激励

造场。

收尾篇：课程复盘与作业布置

- 作业：销售流程优化、销售动作拆解、销售工具配置
- 课程总结分享，现场+微信群内分享
- 独家福利：版权课程《销售铁军狙击手销售法》工具包/定制课件电子档（请勿外传）
- 独家福利：孟老师线上视频课程包《销售铁军销冠启蒙》（根据企业需要免费赠送）