

《销冠必杀技 门店卖翻天—铁军团队九大理念与抓挖谈要四部曲》

帮助企业优化谈单路径、梳理销售 SOP 标准流程、抓挖谈要高效签单 4 步曲！

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！

团队状态：

困惑 1【总找借口】目标总是打折扣，借口多、抱怨多、执行差，不敢担当……

困惑 2【不敢担责】团队讲的多、做的少，奖罚不分明，只能奖、罚不下去……

困惑 3【躺平懒散】都安于现状，不爱学习、不愿改变，拖公司与老板后腿……

困惑 4【效率低下】不懂如何定目标做计划，难以沟通不懂反馈……

困惑 5【勾心斗角】部门墙严重各做各的事，没有形成利益共同体心不在一起。

困惑 6【传播负能量】不懂情绪压力管理情绪化，不注意自己形象精神面貌……

困惑 7【彼此猜忌】员工老板之间彼此猜疑，部门相互拆台、互不信任……

困惑 8【没有忠诚度】心里眼里只有利益，不懂得感恩、拿多少钱干多少事……

困惑 9【铺张浪费】团队无主人翁精神、铺张浪费，从来不懂得为公司着想……

销售技能：

1) 销售没有谈单思路，无法掌控客户主控权，总被客户牵着鼻子跑……

2) 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……

3) 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……

4) 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……

5) 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……

6) 销售做法像个推销机器，强硬推销得罪客户伤害品牌，销售人员流失率大……

7) 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……

8) 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……

【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。

- 咨询式诊断现场掌握 1 套漏斗式的销售作战地图，持续建盘复盘优化谈单路径
- 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。
- 缔结关系：修炼销冠通用能力，顺人性让客户喜欢、让销售更轻松且受尊重；
- 建立信任：客户会主动信任你并选择你，实现首谈首签，业绩提升。
- 产生依赖：客户能主动促成交易，而不是总说谎骗你，让客户离不开你。
- 服务追销：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】

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)

【第一部分：销售技巧篇】

帮助销售团队掌握最实用落地的“狙击手销售法”抓挖谈要四部曲高效签单

一、门店签单密码

- 1：卖家 VS 买家的对抗
- 2：我的“卖点”是什么？
- 3：装傻一点订单多一点
- 4：怎么问他才能放心说
- 5：把他拉回到拒绝状态

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法 5 大原则

二、门店销售四部曲之抓：抓开场

- 1：把我的背后交给你
- 2：你有自由对我说不
- 3：我不尴尬你就尴尬
- 4：黄金沉默听声辨位
- 5：鹰羊虎驴识人之术

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之抓开场话术设计

三、门店销售四部曲之挖：挖需求

- 1：坚决不做推销机器。
- 2：我们先约定聊点啥。
- 3：方向盘握在我手里。
- 4：我来掌控沟通节奏。
- 5：挖痛诊断痛别给药。
- 6：挖预算谈钱伤感情？
- 7：挖决策人决策流程。

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之挖需求话术设计

四、门店销售四部曲之谈：谈方案

1：先和客户共创标准。

2：最完美的解决方案

3：方案展示的前中后

4：有说服力视频脚本

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之谈方案话术设计

五、门店销售四部曲之要：要承诺

1：交钱即重要也不重要

2：如何应对砍价六把刀

3：要做售后更做会后售

4：要么签单要么下一个

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之要承诺话术设计

(课程总结及后续作业安排)

【第二部分：铁军状态篇】

模块一、销售铁军九大理念【激励篇】

1、理念一：成功是因为态度

1: 我们跟企业的关系是合作关系

2: 谁来承担后果谁就负责结果

3: 职场调查显示成功 80%因素源自于态度。

2、理念二：我是我认为的我

1: 遇到问题说别人的问题就你就立刻原地踏步——简称自杀!

2: 公司花钱找你来就是为了解决问题的没问题——你就失业!

3: 在公司上班拿工资还总是说公司的不好就是——出卖自己!

3、理念三：不是不可能，只是暂时没有找到方法

1: “我不会”：这也不会，那也不会——能力是训练出来的!

2: “不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼迫出来的!

3: “没办法”：这没办法，那没办法——办法是思考出来的!

4: 客户漏斗管理：新客不断老客户复购的六大策略

4、理念四：每天进步一点点

1: “差不多”：这差不多，那差不多——品质是死磕出来的!

2: “这不行”：这也不行，那也不行——方案是研究出来的!

3: “没结果”：这没结果，那没结果——结果是创造出来的!

5、理念五：决心决定成功

- 1: 工作职务永远是等价的价值交换；
- 2: 做人“无愧于心”，做事“无愧于薪”；
- 3: 说一千，道一万，两横一竖就是“干”；
- 4: 普通人追求舒适，高手寻找挑战；与其人追钱不如钱追人

6、理念六：山不过来我就过去

- 1: 做事“不主动”，前途“很被动”；
- 2: 平庸的人三大死法：坐、等、看；
- 3: 不做团队旁观者，协同作战自动补位；
- 4: 团队成功了没有失败者，团队失败了没有成功者！

7、理念七：天助自助者

- 1: 别人的缺点就是你存在的价值；积极主动，以终为始，要事第一
- 2: 问题就是机会·没问题没机会；不换脑袋就换人·不转观念就转岗；
- 3: 失败者因为所以找借口·成功者即使也要找方法；
- 4: 人生可悲的是：机会来了你从没准备过或者你人却不见了！

8、理念八：我是一切的根源

- 1: 成功者主动揽责·平庸者推卸责任；
- 2: 责任圈的大小决定能力圈的大小；勇于负责任·才能担重任；
- 3: 职场是最公平的竞技场，企业是没有围墙的大学，
- 4: 人生处处皆考场·人生事事皆考题，我是一切的根源不找借口

9、理念九：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！

凡事发生必有因果必有助于我！

- 1: 享受收入荣誉就要承担责任委屈；拿辞职威胁是最愚蠢懦弱做法；
- 2: 要成事先扛事；经历事故才有故事。
- 3: 双赢思维，知彼知己，统合综效，自我提升和完善。

【第三部分：铁军训战篇】

帮助以训代战，透过体验式训练游戏项目，建立激励机制，同一立场拿结果打胜仗！

1、项目一、招兵买马分队选出领袖

2、项目二、团队军训

3、项目三、训练项目管理七巧板、领袖的风采、勇闯魔王关、穿越火线、海浪逃生墙、鹰之重生等选其一训练项目。

4、项目四、开门红&百团大战誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程