

《销售铁军：打胜仗的基因与巅峰战法》

从态度到方法，打造高绩效销售团队的九大核心理念与实

战系统

主讲：孟华林老师

【课程背景】

无论企业是 B 端销售还是 C 端销售，这一门课程都是企业销售团队必上的课程，如今的 AI 时代背景下，客户经历了无数销售的洗礼，已经衍生出自己的一套“防御系统：客户总在撒谎，免费获取咨询，再次撒谎，最后躲起来”，销售人员接触客户开场说不需要，中间要求给资料，收尾又不给承诺，如此逆境之下无论多么优秀的销售人员，多有实力的企业都难以跳出这套防御系统，导致销售团队患上三大致命伤：

- **态度躺平**：坐等客户上门、抱怨市场环境、推卸责任成常态，业绩靠“天”吃饭；
- **方法缺失**：抓潜靠运气、谈判硬碰硬、收款靠佛系，“努力但无效”的恶性循环；
- **团队涣散**：各自为战、资源内耗、互相甩锅，个人英雄主义拖垮整体目标。

作为和大多数的销售人员一样出生的孟华林老师，曾经也深受这套防御系统的伤害，基于阿里铁军基因与 500+ 企业实战案例，孟华林老师提炼出“狙击手销售法六步签单系统”与“铁军十大理念”，直击销售团队痛点，从根源重塑销售基因，让团队从“能打”升级为“必赢”。

解决以下团队状态问题：

- 【没有自信】：拜访客户或打电话感到紧张内心十分害怕客户的拒绝，常感觉焦虑……
- 【总找借口】：目标总是打折扣，借口多、抱怨多、执行差，不敢担当……
- 【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……
- 【效率低下】：不懂如何定目标做计划，难以沟通不懂反馈，拿底薪成为习惯……
- 【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。
- 【彼此猜忌】：员工管理者之间彼此猜疑，部门相互拆台、互不信任……
- 【铺张浪费】：无主人翁精神铺张浪费，毫无成效的公关费用，不懂得为公司着想……
- 【没有忠诚度】：心里眼里只有利益不懂得感恩拿辞职威胁拿多少钱干多少事……
- 【传播负能量】：不懂情绪压力管理总是情绪化，不注意自己的形象精神面貌……

解决以下销售能力问题：

- 【无奈】：客户总是压价、压价、压价，忽略您的产品和服务价值……
- 【困惑】：你已经做了最大的努力，客户还是有很多反对意见……
- 【焦虑】：见不到“拍板人”，销售周期越来越长……
- 【痛苦】：总是觉得被客户“牵着鼻子走”，甚至有“低人一等”的感觉……
- 【不安】：没有一个可遵循和复制的销售系统不确定离成交还多远问题出在哪里？
- 【不确定】：感觉抓不住客户的深层次需求，不知道如何挖掘……

【苦恼】：花了大量的时间提供免费的服务：报价，产品展示及解决方案等，但客户却总是“考虑考虑”，总是拖延、含糊其辞….

【课程收益】

1. **重塑铁军精神**：从“躺平心态”到“死磕到底”，用态度撕开业绩天花板；
2. **掌握必赢战法**：六步签单系统精准破解客户开发、谈判、回款全流程难题；
3. **打造进化闭环**：用每日1%的迭代碾压对手，从“经验驱动”升级为“数据驱动”
4. **固化团队基因**：从单兵作战到铁血军团，用协作与凝聚力实现业绩指数级增长。

【对销售团队】

- 业绩提升：转化率提升30%-50%，回款周期缩短40%；
- 能力跃迁：掌握客户开发、谈判、催款全流程标准化动作；
- 心态蜕变：从“怕拒绝”到“要结果”，打造销售战士的“情绪免疫力”。

【对管理者】

- 团队激活：用军事化机制（军令状、对赌、积分榜）彻底杜绝躺平；
- 资源增效：客户资源利用率提升60%，老客户复购率翻倍；
- 文化沉淀：固化铁军作战手册，实现方法可复制、人才可迭代。

【对企业】

- 业绩增长：3-6个月内团队人效提升50%-100%；
- 风险可控：坏账率降低70%，客户流失率下降60%；
- 品牌溢价：销售团队成为企业“最强代言人”，助力市场破局。

【课程方式】

工作坊式的全程研讨，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，打破固有的“销售与客户”互动方式重新缔结关系。保护销售内在的自我价值感，解决问题为导向的心智模式，让销售团队拥有避免对抗的谈话技巧，拥有重构关系的沟通战术，拥有掌握主动的流程步骤，最终建立有利于销售团队“态度、行为、技巧”三维一体协同发展与提升。

课程采用训战一体，现场共创提炼产品卖点、优化谈单路径、激发团队士气，透过体验式让学员自我觉察，销售场景视频持续内化，销售话术策略工具讲解完全落地，实战销售问题现场答疑嗨爆全场，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！

1. 军事化基因：

- **军令状对赌**：未达标者徒步/乐捐，用“血性机制”倒逼结果；
- **铁军战报**：每日抓潜、谈判、回款数据可视化，拒绝伪勤奋。

2. 闭环设计：

- **问题→工具→结果**：每项痛点配1个极简工具（如《破局进度看板》）
- **训战一体**：课堂即战场，现场产出《作战公约》《方法突破清单》。

3. 工具即战力：

- **12大核心工具**：即学即用，降低执行成本；
- **复利增长模型**：1%日改进×30天=34.8%月增长，用数据碾压对手。

4. 行业首创：

- **狙击手销售法**：融合心理学、博弈论与阿里铁军实战，拒绝纸上谈兵；
- **信任背摔实验**：用沉浸式互动破解销售信任难题，当场转化能力。

【课程对象】

1. 急需破局的销售团队：业绩停滞、客户流失、士气低迷的一线销售员；
2. 带兵打仗的管理者：销售总监、区域经理、团队长等中高层管理者；
3. 人才赋能部门：HRBP、培训负责人，需打造可复制的销售培养体系。

课程工具（节选部分）：

工具名称	核心用途	适用场景
《日清战报》	每日目标行动结果，杜绝伪勤奋	抓潜、谈判、回款全流程
《破局进度看板》	可视化追踪团队目标与障碍突破	客户激活、沉睡客户挽回
《信任能量卡》	快速切换高能量沟通话术	客户质疑、谈判僵局
《死磕积分榜》	激励连续达标，绑定团队荣誉	目标冲刺、军令状对赌
《团队作战地图》	分工协作，避免资源内耗	大客户攻坚、跨部门协作
《狙击手销售法》	从抓潜获客到收款裂变全流程	销售 SOP 全流程系统应用

为什么选择这门课？

- 不是培训，是打仗：课程结束即产出团队《作战手册》，第二天就能用；
- 不是讲师，是军师：孟华林老师从一线销售倒战区指挥官，懂业务更懂人性；
- 不是成本，是投资：90%企业反馈3个月内业绩提升超30%+，ROI肉眼可见。

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

今天投入2天培训·明天收割全年业绩；打造企业销售铁军·实现业绩复利增长！

【课程大纲】

第一讲：上帝视角看销售

一、买家与卖家的博弈系统

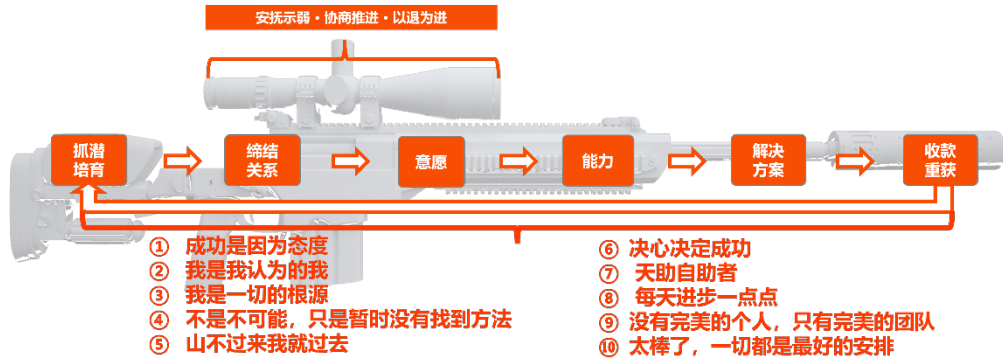
1. 厘清“挑战”的影响
2. 分析“挑战”背后态度、行为、技巧因素

案例视频解析：电影片段《非诚勿扰》买家与卖家的博弈

二、系统销售的力量

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. 避免“头疼医头脚疼医脚”的狙击手销售方法论6步签单

狙击手销售方法论



理念一：【成功是因为态度】拥有好态度，才有好业绩

1、态度缺陷如何摧毁销售结果：个人业绩长期垫底，拖累团队目标达成率。

案发现场：“坐等看躺平式”销售员的自我毁灭；等待客户上门、拒绝主动拓客，依赖公司资源却不维护。

2、销售铁军的三大核心态度——打赢胜仗的底层逻辑

1) 定目标：成功就是实现了所设定的目标

A、阿里客户漏斗逻辑（每日3访=100%目标达成）

2) 表态度：成功是因为态度“目标即军令，完不成是态度问题。”

A、80-13-7定律（态度决定成败）

案例解析：两位老夫妇的全款购房只因为销售新人的好

态度

3) 练韧性：修炼韧性精神，把拒绝当练兵，把失败当复

盘。

A、销售文化：“拥抱变化”与“又猛又持久”

B、双核能力（屏蔽情绪+修复心态）

团队共创与落地实操：从态度到成果的转化

➢ 制定《销售铁军作战公约》（如：“今日不破单，今夜不下班”）

➢ 行动号召：《日清战报》：记录目标完成度、态度践行情况

理念二：【我是我认为的我】重塑销售铁军的自我信念系统

1、自我设限如何扼杀销售潜能：“我天生不适合销售”，放弃复盘与改进。

案发现场：“低价值感销售”：不敢报价，客单价仅为团队60%；“失败者循环”：连续3月业绩垫底，客户流失率80%

2、狙击手销售法与自我信念的深度绑定

1) 重塑解释系统：信念决定行为：从“我不行”到“需要做什么”

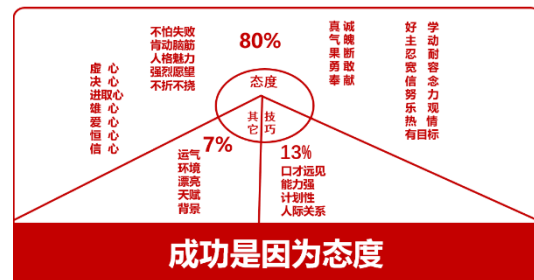
A、ABC模型：事件（A）→信念（B）→结果

(C)

案例：客户拒绝=优化机会（非能力否定）

B、信念影响抓潜主动性——“我相信我能开发优质客户”。

C、信念决定沟通状态——“我值得客户信任”。



D、信念驱动决策权掌控——“我的专业度决定客户支付意愿度”

2) 价值顾问定位：从“推销员”到“问题解决者”

A、自我定位决定提问深度——“我是客户的问题解决者，而非产品推销者”。

B、自信度影响价值呈现——“我的方案值得客户投资”。

C、自我价值感决定催款态度——“我的服务配得上全额回款”。

3) 结果预演：用“成功者思维”倒逼行动

A、狙击手全流程：预演成功结果→反向设计行动路径→强化必胜信念。

B、要成功先庆功：战果清单（如：成功挖掘 1 个客户预算、化解 1 次客户拖延）。

团队共创与落地实操：固化“赢家信念”的实战行动

➢ 制定《铁军信念公约》如：每个拒绝都是离成交更进一步

➢ 你如何定义自己，客户就如何定义你——成为狙击手，先成为自己的信仰者！

➢ “信念定义边界，自我决定高度！我是狙击手，我的战场没有不可能！”

理念三：【我是一切的根源】销售成败的自我责任觉醒

1、推诿者的自我毁灭之路：归因偏差→消极行为→结果恶化→强化错误认知

案发现场 1：“甩锅式谈判”：订单流失率 70%

案发现场 2：“佛系收款”：坏账率 30%，现金流断

裂

2、狙击手销售法与自我责任的深度绑定

1) 自我责任：从“受害者”到“掌控者”

A. 抓潜培育：客户池质量由你的主动性与策略决定，而非运气。

B. 能力挖掘：客户预算不足的本质是价值传递失败，责任在己。

C. 成交推进：成交难的根源是前期信任与方案专业度不足。

工具研讨：拜伦凯蒂四问法：问题→归因→改进动作

2) 自我驱动：用内驱力破解销售困局

A. 客户信任破裂时，需反思沟通状态

B. 客户无采购意愿，本质是痛点挖掘与提问策略失效。

C. 方案被否决=未精准匹配客户价值标准，责任在己。

工具内驱力触发器：成交奖励技能学习（如销冠特训）

4) 自我迭代：以结果为镜，倒逼能力进化

A. 结果差=能力缺口，结果优=方法可复制。

B. 建立“迭代日志”，记录每日关键动作与结果关联性

C. 每月开展“铁军进化日”，针对薄弱环节专项突破（如：预算挖掘话术盲测）。

团队共创与落地实操：从归责到进化的实战闭环

➢ 《责任归因表》：问题→自我归因→改进动作→限期改善 Deadline

➢ 金句：“你眼中的问题，都是答案的倒影：销售铁军根源在己，破局在己！”

➢ 行动号召：“从今天起，对结果 100%负责，你就是业绩的第一生产力！”

理念四：【不是不可能，只是暂时没有找到方法】销售铁军的方法突破法则

1、方法缺失如何困死销售结果：“定目标→说不可

能→不找方法→达不成目标”

案发现场 1：“盲打式抓潜”的资源浪费

职场是最公平的竞技场·企业是没有围墙的大学
人生处处皆考场·人生事事皆考题

想做业绩 就必须正确站在客户角度帮助客户解决问题
想做业绩 就必须学会主动学习不断遇见更好的自己
想做业绩 就必须打破自己的固有思维接纳更高效的工作方法
想做业绩 就必须去分享经验,因为教授他人是最好的学习方式
想做业绩 就必须去聆听客户的想法,不妄加猜测不评头论足
想做业绩 就必须练习敏感度,不漏掉客户口中任何一个需求点
想做业绩 就必须足够真诚专业,客户在了解产品之前先要了解的是你

我是一切的根源不找借口

我是一切的根源

“我不会”：这也不会，那也不会——能力是练出来的
伟大是熬出来的，骨干是折腾出来的，学到练到做到，可以练习强行改变

“不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼出来的
全力以赴：变“不可能”为“不，可能”

“没办法”：这没办法，那没办法——办法是想出来的
思想不滑坡，方法总比困难多·心法大于方法，心有所向，法有万种

不是不可能，只是暂时没有找到方法

案发现场 2：“硬刚型谈判”的信任崩盘

**2、方法意识觉醒：《狙击手销售法六步法工具箱》
销售困局=方法盲区**

1) 狙击手第一步（抓潜培育）精准锁定，高效转化
核心逻辑：主动出击+被动吸引，构建客户开发闭环。

A、无压力漏斗模型：

➢ **新客户抓潜：**嫌疑人→潜在客户→知情客户→信任客户→成交（层层筛选，减少资源浪费）。

➢ **老客户管理：**活跃期→观望期→沉睡期→流失期（动态激活，延长生命周期）。

B、关键工具：

➢ **电销四部曲：**抓开场（3秒破冰）→挖需求（痛点探测）→谈方案（价值锚定）→要承诺（行动锁定）。

➢ **短视频获客公式：**企业优势（30%）+产品卖点（50%）+个人IP（20%）=高转化内容。

2) 狙击手第二步（缔结关系）：破解戒备，掌控主动权

核心逻辑：用成人式沟通替代对抗，建立深度信任。

A、PAC 沟通系统：

➢ **P 父母型状态客户：**控制型（用数据说服） vs 抚育型（用情感共鸣）。

➢ **A 成人式沟通：**直接理性目标导向（敢于提出需求、讨论方案、结束谈判）。

➢ **C 儿童型陷阱：**避免“听话型”顺从或“叛逆型”对抗，保持平等姿态。

B、逆境三板斧：

➢ **安抚示弱：**“张总，我理解您的不满，换作是我也可能生气……”（情绪降温）。

➢ **协商推进：**“您看这样行不行？先解决 X 问题，再谈下一步……”（夺主动权）。

➢ **以退为进：**“如果您暂时不考虑，请直接告诉我？”（留出空间，降低压迫感）。

角色扮演：客户发飙了，快来解救孟老师

C、信任公式：

➢ **信任=熟悉度×能力度×靠谱度÷自我为中心**（减少推销感，增强顾问感）。

➢ **真假信任识别：**聊得敞开、聊的深入、聊的舒服

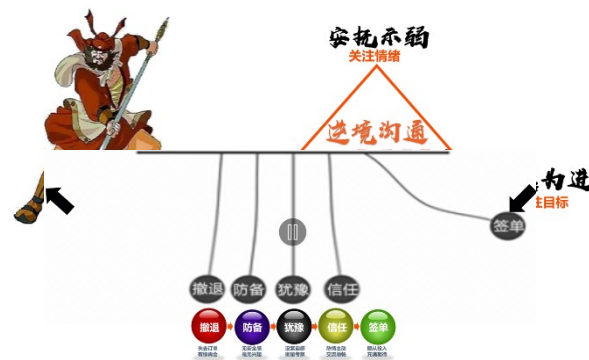
现场互动：找一个学员来配合孟老师做信任背摔（为什么敢倒）

现场共创：设计你的信任型销售案例故事

3) 狙击手第三步（意愿挖掘）：从“不需要”到“必须买”



TA沟通分析：PAC自我状态结构



销售三问法

情境三问法：不要在基础数据前，他未必能接受连续再问的罪责！

亲密反问：问出客户最担心的事情，让客户自己说出答案。

借题发挥：问出客户最担心的事情，让客户自己说出答案。

私密反问：问出客户最担心的事情，让客户自己说出答案。

核心逻辑：提问即控场，痛点即成交点。

- A、要什么：**透过【傻傻的问】掌握“必要 VS 非必要”的报价条件
- B、为什么：**透过【柔和反问】搞清楚客户的真实意图不做免费咨询台
- B、怎么办：**透过【私底下问】做价格高位锚定，做价格说明，避免报价不回

4) 狙击手第四步（能力挖掘）：撕开预算，锁定决策

核心逻辑：不谈钱的销售都是慈善家。

A、预算挖掘广播体操：

- 给区间：“类似项目通常需要 50-100 万，您计划多少？”
- 缩小区间：“如果控制在 80 万以内，能接受吗？”
- 探封顶：“如果有紧急情况，最多能追加到多少？”
- 问过去：“您过去这类项目一般投入多少？”（预判客户底线）。

B、决策 5W1H：

- Who：谁拍板？What：决策标准？When：何时定？

Where：流程节点？Why：核心动机？How：如何推进？



5) 狙击手第五步（解决方案）：价值碾压，一击必中

核心逻辑：客户不为产品买单，只为“问题消失”买单。

A、价值指纹锁理论：

- 锁=客户痛点，指纹=解决方案独特性（你的方案必须精准匹配客户需求）。

B、4 要素展示法：

- 需求匹配：“您的问题，我们的方案已覆盖 3 个核心模块……”
- 卖点聚焦：“独家 AI 算法，行业仅 3 家拥有……”
- 证据支持：“XX 客户使用后成本下降 40%，这是数据报告……”
- 持续价值：“合作后每季度免费优化，确保长期收益……”

解决方案四要素：满足需求、独特价值、无风险承诺、符合预算

A、价值指纹理论：你无法用自己的指纹打开别人家的锁

B、方案展示 4 要素：需求匹配、卖点聚焦、证据支持、持续价值



6) 狙击手第六步（收款重获）从一锤子买卖到终身价值

核心逻辑：成交不是结束，而是复购的开始。

A、反悔预防 3 要素：

- 预判风险：签约时明确“如果出现 X 情况，我们提供 Y 保障”

➢ 额外筹码：赠送增值服务（如免费培训），增加客户放弃成本。

B、收款三度：

- 态度：坚定但礼貌，“李总，按合同明天是尾款日，您看怎么安排？”
- 速度：打款前提前 3 天跟进，避免拖延成习惯。
- 力度：分层催收（提醒→正式函→法律手段）。

C、四期客户管理：

活跃期：高频互动+转介绍激励；观望期：需求唤醒+限时优惠；

2) 账款归仓 把东西卖出去不是本事把钱收回来才是关键!

客户的付款习惯是我养成的

为以下几种损失	2%	3%	4%	5%	6%
5000	325,000	516,666	512,500	510,000	58,333
600	30,000	19,999	15,000	12,000	9,999
700	95,000	29,333	17,000	14,000	11,667
750	37,500	32,000	18,750	15,000	12,500
800	45,000	26,667	20,000	16,000	13,333
900	45,000	30,000	22,500	18,000	15,000
1,000	50,000	33,333	25,000	20,000	16,667
1,500	75,000	50,000	37,500	30,000	25,000
2,000	125,000	83,333	62,500	50,000	41,667

- 客户的现金流永远是不够用。
- 你的账目不会带来销量。
- 逻辑清晰，之前才需要私人关系。
- 销售是没办法用钱去买的。
- 关键期付款的同事会表现出强硬的态度。
- 客户也感到不舒服。
- 坏习惯，养成容易，改难。
- 合同是纸，靠不了自己的请求。
- 新客户和再续一样，你怎么养他怎么成。
- 我们赢得了客户。
- 坚持合同，哪怕在破产后再维护关系。
- 第一次催款。

沉睡期：痛点刺激+方案做升级；流失期：止损复盘+竞品对比。

团队共创与落地实操：从绝望到方法突破的实战行动

团队共创：制定《方法论突破公约》分组提炼“最痛难点”头脑风暴匹配工具

金句：销售铁军，没有死局，只有待破的局，你的子弹是方法，扳机是行动！”

行动号召：从此刻起，用方法打穿所有‘不可能’，用结果证明你是破局之王！”

理念五：【山不过来，我就过去】销售铁军的主动破局法则

1、被动等待如何葬送销售机会，做事不主动结果很被动

案发现场 1：“守株待兔式”客户开发

案发现场 3：“佛系客户管理”的资源浪费

2、狙击手销售法与主动破局的深度绑定

1) 主动出击：从“等机会”到“创机会”

A. 客户不来，就主动抓潜——电销、地推、短视频获客三线并行。

B. 客户不谈预算，就主动挖掘——“预算广播体操”步步紧逼。

C. 客户不付款，就主动催收——态度、速度、力度三度锁定。

2) 灵活变通：从“一条路”到“多条路”

A. 客户戒备，就用“PAC 沟通系统”切换策略（父母型→成人型）。

B. 客户无需求，就用“以退为进”反向提问激活痛点。

C. 方案被否，就用“价值指纹锁”重构匹配逻辑。

3) 结果倒逼：从“不可能”到“必须赢”

A. 狙击手全流程：目标未达→方法迭代→行动升级→结果兑现。

B. 行动 1：用“军令状”公开承诺目标（如：“本周必破 2 个沉睡客户”）。

C. 行动 2：建立“破局进度看板”实时追踪关键指标（如：线索转化率、复购率）

团队共创与落地实操：从被动到主动的实战转型

团队共创：收录高频障碍与应对策略（如：客户说“再考虑”→触发“柔和反问”）

金句点睛：“山不过来，我就过去！销售铁军，没有攻不破的堡垒！”

行动号召：“从此刻起，主动是本能，破局是信仰——你的战场，你说了算

理念六：【决心决定成功】销售铁军的死磕精神与必胜信念

1、决心缺失如何摧毁销售战果，没有退路谁都优秀

案发现场 1：“三分钟热度”的抓潜溃败

案发现场 2：“谈判懦夫”的订单流失

2、狙击手销售法与决心的深度绑定

A、目标死磕：没有退路就是胜利之路

➢ 主动抓潜三线：电销+地推+短视频（强制每日最低量）

案例解析：孟华林老师的阿里三百战役的故事

B、执行死磕：用行动击穿所有借口

➢ 客户激活四期：活跃期→观望期→沉睡期→流失期

情景演练：开展“死磕演练”（如：模拟客户砍价场景，连续 10 次坚持价值底线）。

C、结果死磕：不达目标绝不收兵

➢ 尾款逾期时，用“三度原则”（态度、速度、力度）坚决追回

➢ 感恩视频：阿里巴巴百日决战：为家人而战、为团队而战、为荣誉而战

爱因斯坦质能方程： $E = mc^2$
能量=质量*光速

人的结果达成方程：结果=能力*行动次数与速度

做事“不主动”，前途“很被动”

业绩这是跟我有关系——客户不过来，我就过去

升职这是跟我有关系——职务不过来，我就过去

幸福这是跟我有关系——老婆不过来，我就过去

山不过来 我就过去

士气比武器更重要 行动创造价值
说一干，道一万，两横一竖就是“干”
生死看淡 不服就干 没有退路 才有出路
我要我就能·我一定要我就一定能
普通人追求舒适，高手寻找挑战

决心决定成功

- 团队共创与落地实操：将决心转化为战果**
- **《破局进度看板》：目标→完成度→责任人→奖惩**
 - **现场军令状机制导入：做到了奖励自己什么？做不到团队徒步 20 公里**
 - **现场 PK 誓师大会：东风吹战鼓擂拼业绩谁怕谁**



理念七：【天助自助者】销售铁军的自我驱动与破局法则

1、依赖外因如何扼杀销售潜能，靠山山倒，靠水水流，靠人人跑，靠自己才最好！

案发现场 1：“等待救世主”的被动抓潜

案发现场 2：“佛系等待”的收款困局

2、狙击手销售法与自我驱动的深度绑定

1) 自我驱动：从“靠天吃饭”到“自力更生”

- A. 主动抓潜是生存底线——电销、地推、私域三线并进，不依赖公司资源。
- B. 客户说“没钱”时，用“预算广播体操”主动撕开预算口子。

- C. 每日执行“自助三动作”（如：自主开发 5 个新客户、优化 1 条短视频内容）。

2) 资源整合：用自身努力撬动外部助力

- A. 客户信任=主动展示专业度（案例、数据）+持续跟进（每周 1 次价值分享）
- B. 方案被否时，主动重构“价值指纹锁”，而非等待客户让步。
- C. 建立“资源杠杆库”（如：客户成功案例、行业报告、第三方背书）。

4) 结果反哺：越努力，越幸运

- A. 自助努力→客户信任积累→转介绍与复购自然发生。
- B. 用“自助者飞轮”模型（努力→结果→资源→更大努力）激励团队。
- C. 《自助飞轮进度表》——可视化努力与结果的因果关系。

团队共创与落地实操：将“自助”刻入铁军基因

- **工具使用《自助日清表》（如：自主开发客户数、资源整合动作）**
- **金句点睛：“天助自助者——你的努力，就是最好的运气！”**
- **行动号召：“从今天起，做自己的救世主，用行动撕开所有不可能”**

理念八：【每天进步一点点】销售铁军的持续进化法则

1、停滞不前的代价，每天地球都在转，唯有拼命奔跑才能原地踏步

案发现场 1：“重复犯错”的抓潜陷阱

案发现场 2：“佛系复盘”的能力停滞

2、狙击手销售法与持续进化的深度绑定

1) 微小迭代：从量变到质变的销售基因

- A. 每天优化 1 条抓潜话术→月度线索量提升 20%。
- B. 每天改进 1 个提问方式→客户需求明确率提高 30%。

- C. 行动计划：制定“日拱一卒计划”（如：每日记录 1 个话术优化点）。

2) 复利思维：小进步的指数级爆发

- A. 每天多问 1 个预算问题→月度客单价提升 15%。

**“等待救世主”的被动抓潜
“佛系等待”的收款困局**

市场的困难 是考验你基本功的机会
公司的困难 是你学习新方法的机会
领导的困难 是你展示自己优势的机会

同事的困难 是你促进关系的机会
客户的困难 是你提供帮助的机会
所有的困难 都是你赚大钱的机会

机会来了：你从没准备过；机会来了：你人却不见了

天助自助者

今天的成就是明天的最低标准

“差不多”：这差不多，那差不多——品质是死磕出来的！
“这不行”：这也不行，那也不行——方案是研究出来的！
“没结果”：这没结果，那没结果——结果是创造出来的！

$$1 \times 1 \times 1 \times 1 \times \dots \times 1 = 1$$

$$1.1 \times 1.1 \times 1.1 \times \dots \times 1.1 \approx 3$$

$$0.9 \times 0.9 \times 0.9 \times \dots \times 0.9 \approx 1/3$$

成功就是差一点就失败了，失败就是差一点就成功了
成功就是简单的事情重复去做，行成习惯变成肌肉记忆 **重复精进自己的强项领域**

每天进步一点点

- B. 每天优化 1 个价值展示细节→方案通过率提高 25%。
- C. 设计“复利公式”（如：1%的日改进×30 天=34.8%的月增长）。

3) 闭环进化：以结果倒逼能力升级

- A. 每天复盘 1 个催款案例→回款周期缩短 50%。
- B. 每日小复盘→每周中复盘→每月大复盘→能力螺旋上升。
- C. 建立“进化闭环模型”（问题→改进→验证→固化）。

团队共创与落地实操：

- 分组提炼“进步信条”，针对 6 步法痛点（如话术僵化、复盘缺失）
- 金句点睛：“每天进步 1%，一年强大 37 倍——销售铁军，进化永不停止！”
- 行动号召：“从此刻起，用微小迭代碾压对手，用复利增长改写业绩！”

理念九：【没有完美的个人，只有完美的团队】销售铁军的终极凝聚力法则

1、单打独斗是如何摧毁销售战果的

案发现场 1：“孤狼式销售”的资源浪费

案发现场 2：“信息孤岛”的协作瘫痪

2、狙击手销售法与团队协作的深度绑定

1) 协作基因：1+1>2 的团队作战法则

- A. 共享客户池+分工抓潜（如：A 负责电销线索，B 负责拜访谈单）
- B. 团队协作挖掘预算（如：销售员+技术顾问组合出击，增强专业说服力）。

- C. 跨部门协作催收（如：销售+财务+法务联合制定回款策略）。

2) 互补共赢：用团队长板弥补个人短板

- A. 性格互补（如：感性销售员破冰，理性销售员敲定细节）。
- B. 经验互补（新人负责需求收集，老将负责痛点深挖）。
- C. 技能互补（销售主导价值传递，运营提供数据支持）。

3) 共同进化：团队是能力的放大器

- A. 狙击手全流程：团队复盘→经验共享→能力标准化→全员迭代。
- B. 每周开展“铁军复盘会”（如：分析丢单案例，提炼团队改进动作）
- C. 建立“团队知识库”（如：共享高价值话术、客户攻破策略、谈判模板）。

团队共创与落地实操：从团伙到铁军的凝聚力跃迁

- 制定《协作作战手册》收录高频协作场景与应对策略（如：客户谈判分工表）
- 金句点睛：“一个人可以走快，一群人才能走远——销售铁军赢在团队基因！”
- 行动号召：“从今天起，用协作取代单干，用团队战力碾压所有不可能！”

理念十：【太棒了，一切都是最好的安排】销售铁军的心态弹性与结果破局法则

1、心态崩塌如何扼杀销售潜能

案发现场 1：“失败即终点”的自我放弃

案发现场 3：“结果焦虑症”的行动瘫痪

2、狙击手销售法与心态弹性的深度绑定

- 1) 积极归因：从“为什么是我”到“教会我什么”



太棒了！一切都是最好的安排！

满足了客户	你就会得到订单	守住了约定	你就会得到信任
解决了问题	你就会得到能力	坚持了原则	你就会得到品格
抗过了压力	你就会得到提升	走出了迷茫	你就会得到自信
担起了责任	你就会得到尊重	克服了恐惧	你就会得到勇气

太棒了，一切都是最好的安排，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！没有经历过事故，成功了怎么会有故事可讲！

太棒了

A. 客户拒绝=优化话术的机会，而非个人能力否定。

B. 预算不足=价值传递未到位，需重构解决方案。

C. 尾款拖延=信任巩固的契机，而非客户恶意。

2) 过程导向：专注可控，接纳不可控

A. 客户戒备不可控，但沟通状态（PAC理论）100%可控。

B. 客户需求不可控，但提问策略（意愿探测器）100%可控。

C. 决策结果不可控，但价值展示（4要素法）100%可控。

3) 持续进化：所有结果都是下一战的弹药

A. 狙击手全流程：成功=经验模板，失败=迭代燃料。

B. 行动计划：建立“战果弹药库”（如：成功案例库、失败复盘报告）。

C. 《弹药补给清单》：关联结果类型与改进动作（如丢单→话术优化+跟岗学

习）。

团队共创与落地实操：从心态弹性到结果破局

➤ 收录高频心态问题与应对策略（如：客户拖延→触发“可控行动清单”）

➤ 金句点睛：“没有坏结果，只有未完成的进化——一切安排都是最好的安排！”

➤ 行动号召：从此刻起用弹性心态迎接所有结果，用持续进化碾压所有不可

能！”

课程结尾：课程复盘与作业布置

——课堂试卷测试、课程总结分享

独家福利：版权课程工具包/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）