

《销售铁军 2024 开门红培训》

主讲：孟华林老师

【课程背景】

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】：员工老板之间彼此猜疑，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……

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些环节……
- 【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】

业绩开门红，各个有激情，人人有状态！业绩有增长，目标能实现！开年必上的“开门红收心课”来啦！

开年大练兵，收心打胜仗定调子、收人心、鼓士气、做誓师、练技能、促增长……

态度不好？状态不佳？没有士气？更没武器？……拿什么让 2024 一开始就冲刺、拿什么打响开门红……

消除“节后综合症”，办法只有一个：

调整全员心态，激活销售状态，引爆销售要性，激发团队士气，

用“销售铁军的九大理念和开门红业绩增长的三板斧”来提振团队要性，让全员快速实现“收心归位”，让团队一起向前冲，赢战 2024 业绩开门红！

国内著名销售教练孟华林老师用生命影响生命，激情开讲《2024 企业业绩开门红特训营》，带领您的销售团队一开始就冲刺，定目标追过程拿结果，让您的团队“跑”起来！

【课程特色】

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，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，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】

建议企业兵、将、帅全员共同参与学习；也可以纯新人入职培训。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

模块一、销售铁军九大理念【激励篇】

理念一：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

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

遇到问题说别人的问题就你就立刻原地踏步——简称自杀！

公司花钱找你来就是为了解决问题的没问题——你就失业！

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

“我不会”：这也不会，那也不会——能力是训练出来的！

“不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼迫出来的！

“没办法”：这没办法，那没办法——办法是思考出来的！

4、理念四：每天进步一点点

“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！

5、理念五：决心决定成功

工作职务永远是等价的价值交换；

做人“无愧于心”，做事“无愧于薪”；

说一千，道一万，两横一竖就是“干”；

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

做事“不主动”，前途“很被动”；

平庸的人三大死法：坐、等、看；

不做团队旁观者，协同作战自动补位；

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

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

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；

失败者因为所以找借口·成功者即使也要找方法；

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

成功者主动揽责·平庸者推卸责任；
责任圈的大小决定能力圈的大小；勇于负责任·才能担重任；
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，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！

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；
要成事先扛事；经历事故才有故事。
双赢思维，知彼知己，统合综效，自我提升和完善。

模块二：销售铁军抓挖谈要客户沟通四部曲【技能篇】：

抓开场：开场即决生死、决胜刀鞘之内

销售开场客户说不需要、销售中场打不开客户话匣子、销售收场客户说留资料
客户关系管理的新客抓潜漏斗与老客户关系开发的追销漏斗
逆境销售抓开场三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论

2、挖需求：挖掘客户的痛和需求、挖掘客户的预算和决策能力

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
掌握“意愿”的3个维度与漏斗与“意愿探测器”5个核心问题
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
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

工具落地作业练习：欲望探测器的设计与模拟

3、谈方案：针对客户的痛和需求，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

4、要承诺：获取客户承诺同时防止客户反悔，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·老客户有效分级管理
回款的态度、速度、力度应用技术

作业：

立刻设计你的销售抓挖谈要签单四部曲
抓挖谈要四部曲互动问答

模块三：销售铁军训战篇

以训代战，透过造场氛围营造，建立激励机制，同一立场拿结果打胜仗！
百团大战军令状签订仪式！
2024开门红誓师大会启动会！

收尾：总结分享+合影留念