

《销售铁军九大理念与逆境销售三板斧》

巅峰激励·倍增业绩

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】

- 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·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】

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！

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

“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：销售铁军三板斧【技能篇】：

1、如何解决销售过程中的三大难题

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

2、销冠逆袭的三大思维

让客户不再对你抗拒
让客户愿意跟你沟通
让你卖更多且更好卖

3、高阶销售的三大方法：

三板斧之情绪安抚
三板斧之协商推进
三板斧之撞球理论

4、三板斧应用实战案例

电销开场三板斧
线上开场三板斧
线下开场三板斧

5、落地系统现场作业：

立刻设计你的销售三板斧
逆境开场三板斧互动问答

模块三、激励机制百团大战誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程