

《销售铁军电销密码—电销兵团九大理念与电销狙击手六步销售法》

帮助企业电销团队打破心理障碍、梳理高效推进电销标准流程！

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) 电销没有沟通思路，无法掌控客户主控权，总被客户牵着鼻子跑……

2) 不懂抓开场、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，不懂谨跟进……

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套漏斗式的电销作战地图，持续建盘复盘优化谈单路径
- 掌握1套特种兵级别的“电销成功方法论”，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。这套课程围绕善准备、抓开场、挖需求、谈方案、要承诺、谨追踪六个部分循序渐进地实现从理论到落地的转化，进而使个人业绩得以提升、网点产能实现翻倍增长。这套课程涵盖6大关键环节、9个场景再现、20多个真实案例、以及拿来即用的电话销售工具模板与实战手册；在过去数年间，多家电销型企业团队都做到了30%以上的电销、电邀产能转化率的优质增长。从而帮助企业大幅获益，打造一支支优秀的营销“独立团”。

【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）

【课程大纲】

【第一部分：销售技巧篇】

一、上帝视角看电销

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。

- 奔溃的背后：电销的感受、反人性、很难坚持、坚持/自律/习惯的本质
- 拒绝的背后：认知密码，认知举例，认知特点，电销起源与现状
- 电销的关键：业绩公式和技巧意义
- 如何让客户：不抗拒、感兴趣、结关系的电销路径

二、电销狙击手6步电销密码

电销狙击手第一步：善准备：强大的内心是电销成功的开始，没有准备就是准备失败

- 成功是因为态度：电销成功核心来源
- 我是我认为的我：超强的抗压信念产生
- 我是一切的根源：电销别拒的背后
- 不是不可能，只是暂时没有找到方法：土豆番茄炖

青蛙工作法

- 山不过来我就过去：千里业绩一线牵
- 决心决定成功：这是你的工作



- 天助自助者：没有捷径脚踏实地
- 每天进步一点点：放下期待，必有意外
- 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！

电销狙击手第二步、抓开场：如何绕开客户的防火墙，缓解客户的抗拒心理，勾起客户的好奇心、顺利获得电话沟通许可，达成邀约目标。

- 如何做自我介绍才能避免秒挂、关系前置的 5 个要点、信任前置的 1 个典型方法、建立价值前置的观念

- 电销开场三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论三大策略

- 打破防火墙五大绝招：炮灰法、天窗法、道歉法、回访法、二跟法

- 悬念型开场法、合作型开场法、痛点型开场法、成就型开场法、熟人型开场法

案例解析：打开认知行业内的问题用行业外的思路来解决：金融贷款案例、银保产品案例、房产中介案例、网络推广案例、财税代理案例、装饰建材案例。

工具落地作业：设计你的开场白

电销狙击手第三步、挖需求：没有需求就没有销售，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”。

- 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

- 反向提问策略：使用反向提问的 4 种情境；怀柔话术

- 摆球理论：消极反向提问在 3 种情境运用；反对型、中立型、顺从型听众客户的回应

- 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

- 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

电销狙击手第四步、谈方案：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

电销狙击手第五步、要承诺：防止客户反悔，确保订单落实，转介绍裂变更多优质客户

- 如何判断客户的接受程度
- 如何快速推进，缩短成交周期
- 如何轻松地和客户达成共识
- 如何推动犹豫不决的客户做决定
- 防止反悔 3 要素
- 防止竞争对手的反击

电销狙击手第六步：谨跟进

- 黄金跟单期七步跟单法
- 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

【第二部分：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！

项目四、开门红誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程

六、课程工具（狙击手销售法模型、销售场景视频案例、课后线上课程+销售话术百问百答）