

《销售铁军开门红&百团大战特训营》

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：销售教练孟华林老师

【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，而不是总说欺骗你，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 天/6 小时

【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、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、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、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：狙击手销售法之抓开场话术设计

四、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、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】

帮助团队掌握快速调整自我状态，重塑责任心提升执行力，打造凝聚力激发战斗力！

一、我又不是老板

视频觉察：《销售部烦人的电话》——非工作时间是否应该接听工作电话？

观念接纳：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。

案例吸收：| 快递由来 | 交通事故 | 木匠修房 | 羚羊狮子 |

输出转化：与本职工作有关的——我是第一责任人（理念一：成功是因为态度）

二、这跟我没关系

视频觉察：【领导总让改来改去的】——领导让做什么就做什么吗？

观念接纳：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！

案例吸收：| 岛上买鞋 | 提成由来 | 狼要吃羊 | 挖坑种树 |

输出转化：为成果负责——我是第一责任人（理念二：我是我认为的我）

三、竞争太大躺平吧

视频觉察：《张三躺平的人生》——我们该不该躺平？

观念接纳：“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！

案例吸收：| 父母给我们的礼物 | 锅炉厂的张老板 |

输出转化：我的家族振兴与企业辉煌——我是第一责任人（理念三：不是不可能，只是暂时没有找到方法）

四、差不多就行了吧

视频觉察：《这差不多就行了何必那么认真》——无关紧要的细节也要关注吗？

观念接纳：“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！

案例吸收：| 差不多先生 | 赛马理论 | 你能接受差不多的产品服务吗 |

输出转化：100%为品质负责——我是第一责任人（理念四：每天进步一点点）

五、拿多少钱干多少事

视频觉察：【为什么只给他涨工资啊？】——真的是拿多少钱做多少事吗？

观念接纳：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

案例吸收：| 穷人的理由 | 上帝把猴变成人 | 裁员风波 | 皮鞋的由来 |

输出转化：我自己的人生——我是第一责任人（理念五：决心决定成功）

六、这不关我的事

视频觉察：【物业的停电通知签收单】——超出你工作范畴的事情该不该管？

观念接纳：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！

案例吸收：| 造船厂焊工 | 卖棺材的老板 | 老同学要辞职 | 渴望中大奖 | 移山大法 |

输出转化：我是最后一道工序—我是第一责任人（理念六：山不过来我就过去）

七、这是他们的问题

视频觉察：《到底是谁的责任》——其他部门不给力怎么办？

观念接纳：别人的缺点就是你存在的价值；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！

案例吸收：| 老鼠偷油吃 | 小聪明的傻驴 | 上帝的救援 | 观音菩萨

输出转化：把兄弟部门归零——我是第一责任人（理念七：天助自助者）

八、这事不能怪我

视频觉察：【你没检查吗？我以为你检查了！】——团队工作发生问题，谁来负责？

观念接纳：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·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

案例吸收：| 职场太极拳 | 蓝色花瓶 | 都是战争惹的祸 | 诺基亚质量 | 孔明阿丑送扇子 |

输出转化：首见责任制——我是第一负责人（理念六：我是一切的根源）

九、凭啥是我背黑锅

情景视频：【这口黑锅背不背】——这口黑锅，我要不要背？

观念引导：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。

内化案例：| 电梯放屁 | 六尺巷 | 五个角色 | 职场跳蚤 | 牛仔李维斯 | 国王的手指 |

理念结论：我的身心健康——我是第一责任人（理念五：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！）

【第三部分：铁军训练篇】

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！

项目一、招兵买马分队选出领袖

项目二、团队军训

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。

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

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）

