

《开年第一课：销售铁军》

【巅峰激励·誓师启航】

引爆团队 PK 大战·打响业绩开门红

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……
- …

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，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！

【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】

一：上帝视角看销售

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。

■传统销售的4个阶段及弊端、客户应对的4个阶段性策略

■销售与客户之间的周旋和博弈

■重新审视：销售挑战背后的原因

■避免头疼医头，脚疼医脚的狙击手销售方法论6步签单

二、销售铁军态度行为技巧篇

模块一、销售铁军态度篇：做销售是有病有药的价值交换【基于产品卖点的客户画像精准开发篇】提炼产品卖点做广告吸引才能更加精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

■以客户为中心卖点分析工具找准卖点，独特性塑造，同质化竞争卖点策略的现场共创。

■客户开发漏斗模型：抓潜保持、培育获得、转化拓展、追销裂变

■针对线上/线下/朋友圈/谈单资料夹/产品手册等对外宣传资料营销十场工具包共创

■无压力客户开发，电销、陌拜、转介绍、询盘接单销售话术沟通密码

工具落地作业练习：卖点提炼表、客户管理表、1分钟广告设计（电销+地推+陌拜+网络接待）

模块二、销售铁军行为篇：掌握“逆境三板斧”安抚示弱、协商推进、以退为进，从此不被客户牵着鼻子跑，更加从容淡定优雅的做销冠。

■人际沟通PAC心理学在销售中的应用解析

■火眼金睛识别控制型VS抚育型客户的防御系统及解忧策略

■避免陷入叛逆型听话型孩童状态的销售人员价值感自信心建立

■成人型自我状态的高阶销售人员的态度、行为、技巧三维一体现场训练

■避免客户对抗：逆境销售三板斧之一、安抚示弱工具案例详解与应用共创

■化被动为主动：逆境销售三板斧之二、协商推进工具案例详解与应用共创

■避免谈判僵局：逆境销售三板斧之三、以退为进工具案例详解与应用共创

■识别客户圈套：顺境销售三板斧之灵魂三问信任建立案例详解与应用共创

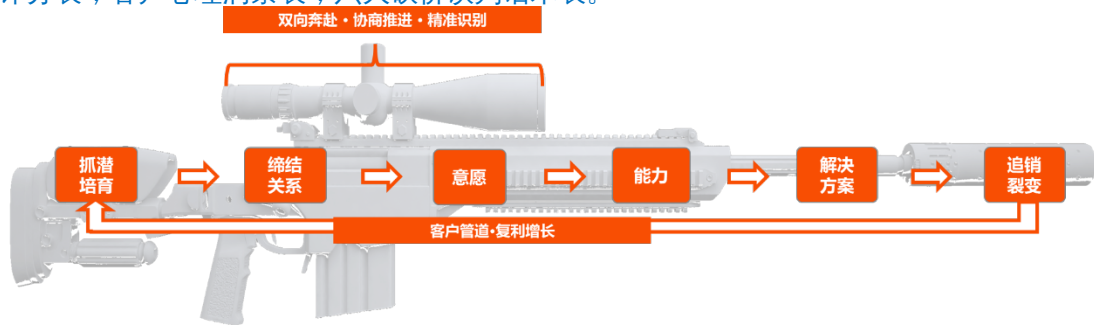
模块三、销售技巧篇“线索到现金”，识别客户比成交客户更重要，掌握客户愿意+能力，推荐超预期的解决方案（报价/产品），达成收款重获的狙击手销售法，客户异议处理不在结束而在开场，透过逆境、顺境销售三板斧掌握客户购买意愿、购买能力的识别，帮助销售人员从传统的“产品式销售”转变为“咨询式销售”。

■狙击手销售法六部曲：抓潜培育→缔结关系→意愿→能力→解决方案→收款重获

■价格谈判策略：要求低价、就价压价、以价压价、车轮压价、细节压价、折扣申请等六把砍刀的报价策略与价格谈判工具案例详解及话术策略解析。

■收款重获：如何避免客户反悔的收款策略与重获新订单，新资源转介绍客户的3大策略

工具落地作业练习：客户担忧管理表，客户跟进表，情绪轮，协商推进表，客户拜访评分表，客户心理洞察表，六大砍价谈判话术表。



四、销售铁军脑力、心力、体力篇【团队士气激励篇】影响销售人员业绩表现的关键因素解析，无法统一思想难打胜战，铁军团队成功的九大理念帮助销售团队打鸡血稳军心，销售铁军的PK激励机制加持，激发销售团队士气让团队为自己干为未来拼，实现业绩倍增管理身心解放团队自动运转。

模块四

“第一板斧：揪头发”：态度层面拔高思维看问题，向上思考拓宽视野，端正态度

- A、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
- B、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解，企业没有问题就失业
- C、我是一切的根源：不找任何借口，勇于负责任·才能担重任；职场是最公平的竞技场

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，调整团队状态，打开思维局限，提升“脑力”

模块五

■第二板斧：闻味道：行为层面自我觉察思进取，团队凝聚力、文化价值观，氛围营造

- A、不是不可能，只是暂时没有找到方法：把“我不会，不可能，没办法”扼杀在摇篮中
- B、每天进步一点点：把“差不多，这不行，没结果”从团队中抹去，时刻准备打硬仗
- C、决心决定成功：普通人追求舒适，高手寻求挑战，建立团队三年买车五年买房的梦想。

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，调整团队士气，激发团队氛围，提升“心力”

模块六

■第三板斧：照镜子：技巧层面自我认知与反思，对比与学习，看到差距提升自我

- A、上不过来，我就过去：做事“不主动”前途“很被动”，平庸之人三大死法：坐等看
- B、天助自助者：靠山山倒，靠水水流，靠人人跑，靠自己才最好，运气是留给有准备的人的
- C、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，解释系统调整

流程提示：本章节为讲师激励演讲内容，激发内驱力，自我心态调整，提升“体力”

模块三、销售铁军业绩PK誓师大会（根据企业需要设定）

工具落地作业练习：团队激励之军令状、红黑旗、业绩对赌 PK 机制导入，现场百团大战誓师大会激励造场。

收尾篇：课程复盘与作业布置

■随堂考试

■作业：销售流程优化、销售动作拆解、销售工具配置

■课程总结分享，现场+微信群内分享

■独家福利：版权课程《销售铁军狙击手销售法》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）