

一个**实战落地**的实战派销售培训讲师
一位**用生命去讲课**的培训师

1套销售方法论 **10+**年销售管理生涯 | **1000+**场演讲 | **100万+**学员

孟华林老师 销售铁军课程介绍

学员听了都说好，客户请了都说好，机构合作了都说好

销售培训 · 深耕 10 年 · 值得信赖 · 值得拥有



▶▶ 孟华林老师简介



他，10年磨一剑，

专注与专业让“孟华林老师”备受欢迎！

他，10年如一日，

效果与口碑让“孟华林课程”倍受肯定！

背景荣誉

- ◆ 中国销售培训首选教练；
- ◆ 中国顺人性销售第一人
- ◆ 销售届独创《狙击手销售法》创始人
- ◆ 《顺着人性签大单》作者
- ◆ 中国销售与管理培训实战讲师；
- ◆ 多家企业销售陪跑顾问
- ◆ 课程涵盖：项目型销售、渠道型销售、外贸型销售、门店型销售、电商型销售、会议型销售、销售谈判、销售管理、销售铁军团队打造等课程，十年专注系统化销售铁军团队打造。

▶▶ 孟华林老师课程体系

中国顶级销售工培训专家孟华林老师凭借多年来的铁军团队打造和销售管理培训的实战经验开发系列富有使命感和极具震撼力的销售团队培训课程，旨在建立“中国销售标准化工程”，为中国的企事业单位提供一整套可操作性的销售培训方案，缔造中国优秀销售员的职场核心竞争力，引领中国优秀企事业单位进入销售培训新时代！

杜绝市场上单纯的依赖一招一式的经验教学体系，因为经验无法被复制，依托孟华林老师独创的【狙击手销售法】【铁军团队打造三板斧】从态度、行为、技巧三维一体的销售方法论教学模式，课程中采用【情景案例视频引导】+【实操方法工具落地】+【团训游戏体验启发】，从学员输入、内化、输出全方位保障培训落地。

铁军团队打造首选教练

销售实战派

10年专注企业业绩提升



孟华林老师

销售教练孟华林老师

【销售铁军系列】

实战课程体系简介

培训机构都说好，客户相见很晚，绝对销售实战，派社课堂很激动，回去不会用，确保真正促进业绩提升

【销售铁军实战课程体系】

《顾问式销售铁军实战营》

顾问式销售的六大销售闭环实战训练

主讲：销售教练孟华林

顾问式销售铁军实战营

——顾问式销售的六大销售闭环实战训练

- 第一部分：顾问式销售之销冠启蒙
- 第二部分：顾问式销售之缔结关系
- 第三部分：顾问式销售之识客探需
- 第四部分：顾问式销售之价值加推
- 第五部分：顾问式销售之谈判成交
- 第六部分：顾问式销售之服务追销

《大客户销售铁军实战营》

重塑大客户销售的流程、策略、技能

主讲：销售教练孟华林

大客户销售铁军实战营

——重塑大客户销售的流程、策略、技能

- 第一部分：敢打能赢·销冠“启蒙”
- 第二部分：决胜刀鞘·必先“识局”
- 第三部分：高手过招·战前“布局”
- 第四部分：赢单博弈·必会“控局”
- 第五部分：狭路赢单·敢于“破局”
- 第六部分：颗粒归仓·回收货款

《外贸型销售铁军实战营》

外贸客户的开发成交、服务追销全流程实战训练

主讲：销售教练孟华林

外贸型销售铁军实战营

——掌握销售人才的四大匹配与招聘技巧

- 第一部分：外贸销售之销冠启蒙
- 第二部分：外贸销售之获客策略
- 第三部分：外贸销售之询盘报价
- 第四部分：外贸销售之清理障碍
- 第五部分：外贸销售之跟单成交
- 第六部分：外贸销售之服务追销

【铁军团队打造课程体系】

《管理铁军三板斧实战营》

销售管理者掌握如何定目标、追过程、拿结果

主讲：销售教练孟华林

销售管理铁军实战营

——销售管理者如何定目标、追过程、拿结果

- 第一部分：管理铁军之目标管理
- 第二部分：管理铁军之过程管控
- 第三部分：管理铁军之结果复盘
- 第四部分：管理铁军之激励机制
- 第五部分：管理铁军之领袖风采

《铁军团队三板斧训练营》

重塑销售人员的态度、行为、技巧

主讲：销售教练孟华林

铁军团队三板斧训练营

——重塑团队的态度、行为、技巧

- 第一部分：铁军团队的9大理念
- 第二部分：铁军团队的6大思维
- 第三部分：铁军团队的6项能力
- 第四部分：客户常见的5大问题
- 第五部分：落地的3大铁军机制

《销售团队年度陪跑定制》

企业年度培训定制让团队有士气更有武器

主讲：销售教练孟华林

销售团队年度陪跑定制

——企业年度培训定制让团队有士气更有武器

- 第一季度：首战即决战赢单启动会
- 第二季度：销售铁军实战营+管理铁军三板斧
- 第三季度：沙场大练兵铁军团队三板斧训练营
- 第四季度：百日冲刺年底大决战
- 企业全年销售团队顾问式辅导服务

【央企政企事业单位团训课程体系】

《同心无敌·团队凝聚力》

传播正能量·提升凝聚力

主讲：销售教练孟华林

同心无敌·团队凝聚力

——传播正能量、提升凝聚力

- ▲第一部分：盛世危言危机意识
- ▲第二部分：同一立场同心无敌
- ▲第三部分：从心出发消灭负能量
- ▲第四部分：团队风采感恩训练

《结果为王·铁军执行力》

提升高效率·赢在战斗力

主讲：销售教练孟华林

结果为王·铁军执行力

——提升高效率、赢在战斗力

- ▲第一部分：职场乞丐九大借口
- ▲第二部分：成果意识九大理念
- ▲第三部分：全员执行力八大工具
- ▲第四部分：铁军执行力蜕变训练

《绝不躺平·重塑责任心》

重塑责任心·提升执行力

主讲：销售教练孟华林

绝不躺平·重塑责任心

——重塑责任心、提升执行力

- ▲第一部分：没有责任心的九种表现
- ▲第二部分：绝不躺平提升全员敬业度
- ▲第三部分：责任到位执行到位八大工具
- ▲第四部分：铁军责任心团队训练

10年专注销售铁军团队打造，每场课程用生命影响生命，坚持客户、机构、讲师三方共赢

【课程类别】 员工培训：内训、公开课、特训营、工作坊；

【课程时间】 1天（6小时）或2天（12小时）或3天（18小时）

【课程对象】 建议营销体系兵、将、帅；总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、营销总监、售前技术工程师、一线销售业务员等

【课程涉及】 销售思维、销售技巧、销售流程、销售话术、销售管理、大客户B端销售、终端销售、销售管理、经营管理、心态、责任、团队、执行力、凝聚力、正能量、职业素养、职业化、感恩、忠诚敬业度、励志、时间管理、效率提升等

免费获取
课程大纲



订课 132 7194 2999
热线 183 2300 3579

欲获取以上课程大纲请电联：孟老师本人 13271942999 助理：李静 18323003579

▶▶ 孟华林老师培训特色与风格

销售实战派

孟华林老师受邀于全国数十个城市的培训咨询机构合作进行全国巡讲，举办 1000+ 多场的销售培训课程，服务了近 10000+家企业，现场聆听的学员超过 100 万+人次，连续 10 年全国排课量遥遥领先。

讲课实力派

孟华林老师拥有极高的演讲授课技巧，其演讲行云流水，大气磅礴，众多案例信手拈来，内容精彩纷呈，他善于运用启发式授课风格，**注重实战、实用和实效性，拒绝空洞、说教与虚华，语言幽默风趣，富有激情、现场感染力极强，全力以赴，把演讲培训视为一种使命！**所到之处，学员们无不被他“用生命的激情和力量做演讲”所震撼和感动，好评如潮。

【培训特色】三位一体咨询式培训模式

课前	通过问卷调研、需求沟通，深度挖掘企业问题，一对一定制内训方案
课中	首创还原销售及工作场景，大量销售案例视频、录音教学。透过销售能力测评以学员问题为中心，以业绩突破为主线，真正突破学员的困惑与障碍，并辅以策略、工具为落地执行计划，真正帮助学员突破瓶颈，提升业绩，并非市场上一招一式的经验技巧教学，经验无法被复制，而是采用有闭环的系统性销售方法论。
课后	定期为学员答疑解惑，持续推动学员业绩改善
效果	杜绝课堂很激动，回去不会用，确保真正促进业绩提升

为什么选择孟华林老师？

有趣

幽默风趣，富有激情，全程互动，趣玩趣学。不谈理论谈感受，不谈观点谈观察，让学员体验“动”的热情，体验“说”的快乐，体验“学”的乐趣。

实战

孟老师秉承“讲我所做，做我所讲”的理念，他的内容完全来自于本人及团队多年潜心钻研、创新体验与实践经验，并经广大学员亲身运用落地践行，影响巨大，受用终生。

有料

孟老师博览群书，经常演讲与写作，用输出倒逼输入，授课旁征博引、妙语连珠、信手拈来。他同时也是段子手，金句频出，让学员“听得有味”、“听得有料”、“听得有劲”。

实用

孟老师授课以解决实际问题为目标，理论联系实际，完全从课程的实用性出发，系统讲授“心法”与“方法”，以心法为基础，用方法来落地，拒绝空洞、说教与虚华。

训练

孟老师始终坚持体验式培训“有效果比用道理更重要”的教学理念，追求从“理念”到“行动”再到“习惯”持久性改变，上午学完下午用，呈现实实在在的学习效果。

实操

孟老师精心设计了课程每一个示范与演练环节，通过学员亲身实操体验，现场辅导，手把手教学，即学即用，让学员现场动手、动脑、动心，在学中做，在做中学。

▶▶ 学员感言

孟老师是我见过的最杰出的企业培训师之一，我们的销售团队有经验但是没有做总结和提炼，更没有把流程方法具体呈现，所以导致了我们的业务团队在增员困难，增员后又没办法系统的带教，只能给到一些零散的经验，我们内部的培训体系虽然完善，但是基本上能把销售思维、销售技巧、销售话术全线打通的还没有，孟老师的销售培训值得推荐。

——中国平安 重庆区培训负责人 李小明

孟老师可谓是真正的实战派讲师，工具、方法、策略非常到位、非常有效，对我们大客户攻单帮助非常大，上了孟老师两天课程，我们就决定预定了孟老师 12 天课程，让 400 多销售人员全部接受孟老师的训练。

——兄弟装饰集团 总经理 张伟

国内真正有实战销售经验的老师凤毛麟角，孟老师实战经验和理论水平深厚，给我们集团的招商项目带来了全新的思维，我们聘请孟老师为我们的常年营销顾问，指导我们全国大客户市场的规划与推进。更加快速的把重庆火锅推向世界。

——邦辉餐饮集团 董事长 李启文

孟老师的培训正应了一句话，培训行业的真正大龙是潜伏在水下的，我们庆幸认识了孟老师，但我们遗憾认识太晚，如果早一天结缘孟老师，我们就能早一天拿下更多的项目，我们就能迎来更多的鲜花和掌声。

——顺丰速运（重庆） 王自鹏

原来我们在大客户项目推进中，总有些事情举棋不定，抓不住方向，孟老师不仅给了我们明确的方向，清晰的思路，而且给了我们非常有效的方法，让我们以后销售推进中方向明确，态度坚决，照孟老师的思路和方法打下去，我敢说没有拿不下的客户。

——庆华集团 陈相雨

这两年我们商场各品牌商户不是担心流量问题，而是担心客户来了怎么把客户签了的问题，面对巨大的推广成本，客户来了却无法转化，丢的大单越来越多，我们请了很多老师，但总感觉隔靴搔痒，孟老师的两天课，让我们顿时开了窍，帮助我们找到了问题的根本，点明了问题的根本症结，相信有老师的辅导，我们会越走越好。

——红星美凯龙 刘贤超

公司做外贸也有些年头了，一直在市场上寻找即懂外贸又懂销售的老师，企业花了大量的成本获取到的外贸客户，销售人员只会做询盘报价跟单，完全靠低价赢得客户，机缘巧合接触到了孟华林老师，经过简短的交流我确信这就是我要寻找的外贸销售培训老师，随后安排了一场内训课程，员工收获很大而且透过培训后有 80% 的员工都拿到了结果，目前以及和孟老师达成年度合作，每个季度都给我们的外贸团队做培训，我们的企业也从真正意义上实现了从态度、行为、技巧上的蜕变，企业订单也越来越多，关键利润也越来越高！

——河北冠亚金属制品集团 陈伟

▶▶ 接受孟华林老师培训过的企业 (仅列极少客户, 排名不分先后)

【大客户销售+终端销售】银行 ▶ 中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、中国建设银行、中国交通银行、重庆银行、晋商银行、湖北银行、重庆农商银行.....

【大客户渠道型销售】物流、通信、邮政、证券、保险 ▶ 中国移动、中国电信、中国联通、顺丰快递、圆通快递、京东物流、及食商贸、泰康人寿、人寿保险、平安人寿、新华保险、太平洋保险、阳光保险.....

【终端销售+渠道型销售+项目型销售+外贸型销售】医疗、保健、化妆品 ▶ 中国中药、重药集团、正安伯特医疗器械、达力德医疗器械、白云山制药、蛮龙大药房、爱尔眼科、勤嘉博美业、简美曲线、、珂奥美业集团.....

【终端零售+渠道型销售】建材家居、装饰、服饰业 ▶ 美的集团、兄弟装饰、鲁班装饰、玛格家居、道尔装饰、撑赞装饰、红星美凯龙、居然之家、重百电器、苏宁电器、国美电器、全友家私、圣象地板、箭牌卫浴、安华卫浴、雪歌服饰、美特斯邦威、麦娇奴服饰、百成汇服饰、百貂汇、安踏、双虎家私.....

【渠道型销售】烟、酒、食品行业 ▶ 四川烟草、五粮液集团、茅台集团、五星酒业、酒神集团、泸州老窖、古井贡酒集团、蒙牛、中粮集团、重庆粮油集团、邦辉餐饮、铮阔食品、九六商贸、华料食品、保宁醋、小天鹅火锅、周师兄火锅、通远门火锅、十七门火锅、重庆市火锅协会、粮之源集团、五常大米总部.....

【内销+外贸】IT、科技、电子业 ▶ 阿里巴巴、腾讯、百度搜索、360 搜索、美团、大华股份、福耀玻璃、方正电脑、中关村科技、七喜电脑、神州数码、佳杰科技、技嘉科技、智星软件、智达通信、云讯通智能、华腾技术、西部数据 (香港)、中兴力维.....

【内销+外贸】汽车、机械业 ▶ 长安汽车、吉利汽车、三一重工、正泰集团、德力西电器、泰山电缆、远东电缆、鸽牌电缆、重庆明珠机电、科远自动化.....

【项目型销售】地产、多元化产业 ▶ 碧桂园集团、万科集团、协信天骄物业、链家、我爱我家、桥达集团、红融强集团、惠田实业、信华集团、新新集团、融通商贸集团、安兴汇东集团、华联集团、泰康科技.....

【项目型销售】电力、能源业 ▶ 攀钢集团、扬州化工、洛阳电力、开封供电、周口供电、扶沟供电、福建福能风力发电、牛山煤业、攀枝花新白马矿业、乌海凯洁燃气公司、金马能源集团.....

【企事业单位】医院、卫生系统、事业单位 ▶ 重庆重钢医院、四川成都长城肾脏病医院、四川绵阳协和医院、四川乐山区中医院、贵州六盘水安居医院、南京市第一人民医院、天津市武警医院、长沙市中医院山西现代妇产医院、都江堰红十字医院、天水秦州区税务局.....

铁军系列课程近期部分案例：

服饰箱包/地产中介门店终端销售培训



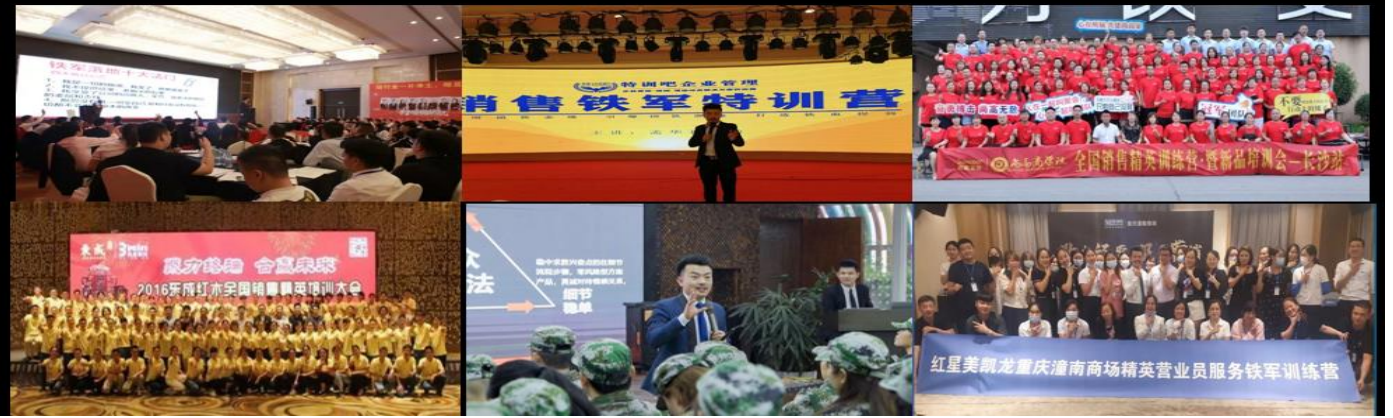
苏宁/国美/重百商厦/京东数码家电终端销售培训



各大企业培训机构总裁班销售铁军培训课程现场



红星美凯龙/居然之家/家居建材终端销售培训



工程/工业品/设备仪器/项目招商大客户销售培训



装饰装修、泛家居终端销售培训



外贸工厂销售、外贸商务公司、国际贸易销售培训



烟、酒、茶、饮料类渠道型销售、店面类销售培训



销售教练孟华林，培训常青树，销售实力派！

未曾君临，已被传说！

不是所有的经历都叫“传奇”；

不是所有的开创都叫“颠覆”；

不是所有的员工都叫“铁军”；

不是所有的培训都叫“实战”；

因为，不是所有的销售培训主讲都叫“孟华林”!!!

定课热线：13271942999 18323003579

→ 请孟华林老师做销售培训，说明您对员工培训是认真的！

→ 销售培训，请认准“销售教练孟华林”，大家公认都知道！

2023年，期待与您的合作……