今天来跟大家讲一个爱理不理不理弄死你的故事。

这是怎么一回事情呢？大家平时做销售的过程中都会遇到，竞对跟你抢一个客户，然后很沮丧地被你的竞对撬走了。你们也不知道什么原因，对不对？我是特别喜欢跟竞对抢客户的，每次抢我基本上都会把竞对搞得他哭我笑。跟大家分享一下，这个以后让你更多的笑，让对手更多的哭泣的这个方法。

当时我们的一个sales，我培养的标杆的sales，一个很大的客户，这客户他跟了好久，然后那天晚上就告诉我说，唉呀老大，当时我还不是他直接老大，我是区经理，按照道理是他的主管去帮他的，但是我的策略就是我要去帮他快速的拿到结果，来让整个团队的氛围嗨起来。所以头天晚上就告诉我说，老大，有个重要的客户被我们竞对抢走了。刚刚今天签完合同，明天要付款了，说怎么办？现在我是已经搞不定了，对方已经明确的告诉我，就是说这个已经跟我们竞对签了，已经付款了，我已经不考虑你们了。

那这个时候，我想描述一下彼此的心情，你像我们的那个top sales，这个单子可能占他1/3的这个月的业绩的额度。从sales的角度，他要有办法，早就搞定对方了。我相信他的主管肯定是见过这个客户了，肯定也是搞不定了。那么正常的情况，大部分人的思考是说，那可能你也搞不定。但是我们会抱一丝希望。当时呢，我就给对方了一个反馈，我说没事，这种case，小case，明天我们去弄他。你把具体的情况告诉我。

他告诉我说，哎，这客户产品很好，然后意识也不错，今年想把这个做到新增3000万的营业额，然后等等的情况全部告诉我。

我大概是有90%的把握是可以把对手撬回来，但是我又不能给对方很大的信心。假如说没搞定呢？那这个人不是又对你这个产生了极大的失望吗？我说：“这样子，今天晚上把资料准备好，在我们这个行业里做这样的产品的，到底有多少个成功的案例？你给我准备好，然后呢他们做的情况怎么样？你告诉我。今天晚上你就把这件事情干好，明天早上清早我跟你走。”然后他就很开心的去准备资料去了。

第二天早上清早，大概九点钟左右到了客户那里，客户也在那里等我们，当时的客户是什么状况呢，就是很叼。大家知道那种感觉，就是客户已经给我们的竞对签完以后，今天准备付款了，就说根本不给你机会，大概的意思说，唉呀给你个面子，随便说两句就走吧。

然后我坐在他对面，我就说：“王总，今天呢我是听HURRY说，你这个产品也不错，然后他跟了好久，我们过来想拜访一下你，就是看看我们有什么机会能帮忙？或者说给你们一点建议。”

他说，“好吧，那你们随便说吧，给你五分钟的时间，你说吧！”

然后当时我看到这个情况，我就说：“是这样的，我想了解一下你们今年的外贸目标是多少？”

他说，“哎，我们今年要做3000万的新增业绩。”

那我说，“3000万啊，那你准备好了能达成3000万的外贸团队吗？”

他听了这句话以后，他当时就愣了。

他说，“我们从零开始，还没有，我们准备招几个外贸开始做这件事情。”

我说，“据我所知，如果今年我要达成3000万的话，我至少要有一支能达成3000万目标的团队。从零开始，那有没有想过说这个团队怎么去招聘？怎么去培训？怎么去培养？那要多长时间能培养到他能拿到3000万订单的能力呢？您在这个方面是怎么思考的？”

他说我还真没想过。

我就说了两句话，其实这两句话大概就两分钟的时间，然后他刚开始很叼的，之前是靠着这个大办椅，立马直起来了，就把这个手放在大办台上，就说：“那贺老师，那我们怎么办呢？”

三分钟不到，客户的态度180度的转弯，因为我戳到了他最核心的痛点，是他要完成那个目标。众所周知，完成那个目标是要有那样的团队的。如果说没有那样能力的团队，那我们随便是不是可以喊十个一百个亿，所以他说怎么办？

他也没想过，他以为我做了什么什么GS我就立马可以获得无数个订单，然后这个订单就像排队一样，到我家来签单一样的感觉。

然后我就跟他讲，我说：“你们跟对方签这个协议，对方没有给你们这个方面的帮助和建议吗？太不负责任了吧这件事情！你们想做3000万，怎么达成3000万？团队怎么建设？团队怎么去训练？有了询盘以后，我们怎么去应对？询盘的转化率从1%到10%应该是怎么循序渐进的？你要招哪些人？团队是怎么组建的？等等一系列东西，如果你都不知道，那对方也不给你这些建议的话，那请问你怎么达成3000万？这些事情太可怕了。”

他说，“是啊是啊，那你们有什么好办法吗？”

“这就是我今天来的来的目的了。因为我知道估计你们可能在这个方面上有一些困惑，那我也是想过来跟你一起探讨一下，该怎么去达成我们的目标，目标怎么去分解，等等这些事情。如果说你没有团队，就来了大量的好的询盘，你也成交不了，就是这些人是菜鸟，他怎么能把你这些单子承接掉的了呢？因为这个世界又不是你一家在做，对吧？”

他说，“那你讲了，我现在很渴望，你能不能教我怎么做？”

开始用“教”，要让我来教他怎么做。

“不敢不敢，我们不是来教你的，我们只是来探讨一下。”

其实这个阶段我们大概就花了五分钟不到的时间。然后我们就开始去探讨，说：“你看，我们这边是怎么做的？怎么去达成这样一个目标？团队怎么建？怎么去培训他？后续的一些帮扶是做了哪些动作？如果说我们这边的合作，教你招什么样的外贸人员，大概要招几个，然后这个外贸人员要具备什么样的能力，团队的成员大概有多少？3000万，要从零开始，你的团队的能力是一个什么样的阶梯的，因为你的客户来了要兜得住，你有生产能力，但是你兜不住，你不能把他转化，这就麻烦了。所以你需要有一个强有力的外贸经理过来，他有非常丰富的经验，然后他再带个三五个外贸人员，因为你今年3000万，你肯定明年是要想做一个亿的。你肯定是这个想法嘛！不管是今年3000万，明年6000万还是怎么样，你要从现在开始去考虑未来三年的事情是怎么样做布局的。我相信你今天肯定不是拍脑袋来做这件事情。”

他说，“对对对对是这样子的。”

那我说，“第一，招聘我们怎么去做？第二，训练怎么去做？第三，我们的这个目标分解，应该是一个什么样的目标分解？期望你也不能太高。可能刚开始的这些小的单子试单，然后慢慢的好的话，就可以单子越来越大，外贸一般是这么做的嘛！一个单子可能试单，试个5万美金10万美金的，后面就是可能三五十万美金，上百万美金的。”

他就越来越开心，越来越有兴趣了，因为这件事情对一个传统的老板，从零开始要去做外贸来说，其实他是真不知道怎么做的。那以我们这么多年的经验，我们就会跟他分享一下别人是怎么做的。然后他就说那贺老师，那我们现在怎么办呢？第二个“贺老师怎么办？”那个时候马上就让助理赶紧泡茶，然后也不讲，随便你们说吧。这个时候我们大概花了十分钟左右的时间。

然后他就说，“那我们怎么办吗？”

那我说：“是这样的，如果今天你认可阿里巴巴，你认可我们，那我们有一个培养标杆计划，针对多少钱以上的客户，我们会有一些相应的一些资源的赠送，正好在那个期间有这个资源赠送就是展会。当年的展会是有放那个手册的，就是供应商资源的手册。我们那个手册都是给各个买家的，在现场派发的，封一封二封三封四的那是最好的广告位。这个广告位呢，你是买不到的。你要花钱，是很多的钱，但是这个我们是免费可以赠送给相应的客户，那我说我向公司申请一下，把这个封三的广告页赠送给你，人家翻开的第一个页面就是你的广告，如果你今天OK的话，我们就把你作为标杆来培养，做个培养计划。赠送你多少的资源，然后培训，我赠送你多长时间。第三个呢，我让HURRY帮帮你人才推荐推荐。因为当时在那里很难找得到外贸人才。我说你自己当时要干一件事，要去挖个外贸经理过来，这件事情头等大事，没有这样的话，你也不懂，最后一帮小白怎么去做。”

讲完以后他说，“那可以啊，那你看看我们现在怎么办呢？”

我说OK啊，HURRY，把合同赶紧签一下，然后HURRY就开始写合同。当时HURRY的手开始发抖了。这一单就占他1/3的业绩了。最后这个老板就非常感谢我们把合同签掉，大概也就花了一个多小时的时间。

通过这个case，跟大家分享如何去抢竞对的客户，然后如何去借用身边的力量，去快速的帮你自己达成一个目标。

好，那我们总结一下，我们从几个层面去分析。

第一，从销售的角度去看待这个问题。**首先我们认为这个销售是很优秀的**，对客户的跟紧的步骤和时间的这个轴是做的非常好的。他能及时的知道说，这个客户已经被竞对签掉了。这个第一个信息呢，发出来是非常关键的，一旦签完他付完款了，这个单子可能就没了。

第二点呢，就是说**他及时地把这件事情反馈上来了。**我们现在从第二个角度去看待，作为一个管理者，你最重要的是要及时的去帮助你的sales，或者你关注的人能拿到他想要的结果，这是很重要的。所以当时这个信息反馈到我这里来以后，我就立马做了个动作，我说好你今天晚上约好，不管客户怎么样，一定要给我们几分钟的时间给我们一个机会。哪怕只有一分钟的机会，我们也要去争取一下。所以我的sales做了个动作，快速地把客户约好了，在客户付款之前，约好了见面的是一个机会。因为我们要的就是能帮这个客户一定要拿下来，这是我们共同的目标。哪怕只有1%的机会，我们要争取一下。

第三个就是说，**既然我们给了机会，我们就抓住这个机会。**首先我们自己去见这个客户之前，就是要有一套解决方案的。绝对不是你拍脑袋去见这个客户的。所以当时我们就是有一个策略，但是这个策略我并没有跟sales去交流。所以当时我们在了解得到这个客户要今年实现这么一个目标，他整个达成目标的过程是怎么样？然后怎么去拿到这个3000万的结果？当时我了解得到的是，我们的竞对可能的在服务、在培养团队方面比我们弱。虽然他们的销售的能力都很强，但是他们在整体的在公司帮助客户去培养外贸团队怎么去招聘、怎么去训练、怎么去回复询盘、怎么去拿下订单，怎么去建立他的团队……在这套体系上我们是优于竞争对手的，这也是我们的强势。

当时正好有个促销的工具出来，所以在这一体系化的话，我当时就设置了这么一个应对的策略，所以用了三分钟的时间，就把对方的问倒了。就说他怎么去实现这个3000万的目标，他是否现在有这个团队，因为我了解到他确实没有这个团队，他是从零开始的。这对一家公司要实现一年新增3000万的外贸的订单来说，这是非常非常疯狂的一件事情，这是几乎上达不成的事情。在这点上的话，他们没有这样的团队，老板又不懂，你说怎么办，那就只能靠外力了，这时候外力是谁？当然是我们。

所以这也是因为**掌握到了老板要实现目标，他没有这个团队，然后他很苦恼，他很care，他很在乎的一件事情**，我们正好能在这个上面帮助他去完成团队的建设和团队的培养和训练。这件事情是他非常care的。

所以在这点上我们总结来说，今天我们要去拿下任何一个竞对的客户，还是重要的客户，**你作为一个谈判的主谈，你是不是也应该要做好充分的准备？还是回到我前面讲的，见任何一个客户之前，你充分的准备是什么？你了解到了什么？你准备出哪一招？那你再出招之前你怎么去探寻客户？是否是他最担心他最care的这个事情？**

总结这点上就是在针对每一个最重要的case的时候，我们怎么去跟我们的团队的成员配合，我们自己应该在关键时候怎么发援手出来，我们自己的能力需要提升到一个什么样的高度。

我总是讲一个关键词，**就是说一个团队的管理者的高度，决定了一个团队的成员所有人的高度。这个五分钟拿下一个爱理不理的竞对的签约客户，它不是一个拍脑袋的过程，它一定是一个精密的计算、精密的准备的过程。**好，那谢谢大家。