

天津市企业家协会

关于组织“顾问式销售-7步攻单谈判” 专题培训的通知

各会员企业及有关单位：

为切实提升企业销售团队的专业能力，解决实际业务中的关键痛点，助力销售人员快速实现从“普通销售”向“顾问专家”的转型，天津市企业家协会将组织企业外出课程“顾问式销售-7步攻单谈判”专题培训。本次培训聚焦落地转化与工具应用，旨在通过系统化的思维与实战演练，赋能团队形成可复制的销售工作体系。现将有关事项通知如下：

一、讲座内容

- (一) 顾问式销售心法工具导入；
- (二) 7步攻单策略路线之开局定调(细致落地要点拆解指导)；
- (三) 7步攻单策略路线之中期磋商(细致落地要点拆解指导)；
- (四) 7步攻单策略路线之缔结签约(细致落地要点拆解指导)；
- (五) 课程小结与答疑。

二、授课讲师

牟老师，21年培训咨询实战工作经验，10年独立操盘咨询项目执行经验，个人独家版权工具系统，颠覆传统视角。AACTP国际注册培训师、国家二级心理咨询师、应用心理学实战落地专家、中国企业教育“专业十佳培训师”、中国企业培训“首选培

训师 100 强”、央视、凤凰卫视、赢家大讲堂、聚邦传媒、中和黄埔成长吧等多家黄金媒体平台合作讲师。

三、培训对象

销售管理人员、终端销售人员等。

四、培训时间及培训地点

时间：2026 年 3 月 18 日—19 日

地点：北京中关村理工大学亚朵 S 酒店（北京海淀区紫竹院街道北三环西路甲 66 号）

五、培训费用

培训费每人 2280 元（含两天培训费用及培训日午餐、不含住宿差旅）

收款账户：天津勇峰企业管理咨询有限公司

开户行：中国农业银行股份有限公司天津大毕庄支行

账号：02010401040036244

六、联系方式

联系人：赵伟

电话：13821736097

详细事项、课程大纲及老师介绍请来电咨询索取

