

《九型人格与销售提升》课程大纲

【课程形式】：教案讲授、案例分析、学员互动、学员分享、视频教学、小组讨论等。

【课程大纲】

第一部分 九型人格基础理论

- 1、当前流行的识人工具分析
- 2、九型人格的定义
- 3、九型人格的应用领域
- 4、学员初步自我定位
- 5、分组讨论所属型号的特征和优缺点
- 6、各型号的核心价值观与注意力焦点
- 7、三大能量中心及特征
- 8、九柱图的解析

第二部分 各型号解析与识别

一、各型号解析

核心价值观

注意力焦点

基本欲望与恐惧

防御机制

童年背景与人格形成

动态变化

积极特征、负面特征

形象气质

代表人物

访谈互动

二、各型号识别

- 1、按动机识别
- 2、外在表现和能量大小识别
- 3、快速识人方法汇总

第三部分 各型性格销售策略与提升

- (一) 1、面对 1 号客户的销售之道
2、1 号销售员的销售优势与提升方向
- (二) 1、面对 2 号客户的销售之道
2、2 号销售员的销售优势与提升方向
- (三) 1、面对 3 号客户的销售之道
2、3 号销售员的销售优势与提升方向
- (四) 1、面对 4 号客户的销售之道
2、1 号销售员的销售优势与提升方向
- (五) 1、面对 5 号客户的销售之道
2、5 号销售员的销售优势与提升方向
- (六) 1、面对 6 号客户的销售之道

- 2、6号销售员的销售优势与提升方向
- (七) 1、面对7号客户的销售之道
 - 2、7号销售员的销售优势与提升方向
- (八) 1、面对8号客户的销售之道
 - 2、8号销售员的销售优势与提升方向
- (九) 1、面对9号客户的销售之道
 - 2、9号销售员的销售优势与提升方向
- 二、各型号的心灵成长路径
- 三、销售提升总结