

《九型人格心理与销售之道》

【课程背景】

九型人格，当今最实用的人格分析理论，斯坦福大学也把它引进到 MBA 的课堂来训练学员的领导力，时至今日，九型人格被誉为沟通的“圣经”和有效的“读心术”，为管理者提供了一个真实、深刻而又层次分明的人性地图去认知自我、了解他人。

九型人格的学习首先是唤醒自我认知、自我察觉的能力，当这种能力成为您的习惯后，您便踏上了知己知彼的第一步。学习九型人格可以帮助您了解自己的局限和优势，并学会跳出这个局限，善用自己的优势，引领自己去创造一个和谐完美的人生。

九型人格带领我们研究行为背后的出发点，也就是行为的动机和注意力的焦点，当您知道我们身边重要人的性格背后都有对世界的不同看法和体验，当您知悉他们的出发点时您便可以有更多的包容、互相的谅解以及设身处地，也可以更好地影响和带领他人。

【课程收益】

本课程将帮助销售人员达到以下能力提升：

- 超越自我的能力：知晓自我的优势与局限，扬长补短
- 有效沟通的能力：与客户更有效交流与沟通
- 化解冲突的能力：销售中避免与化解冲突
- 洞察客户内心的能力：增强对人的洞察力
- 提升人员管理能力：不同销售人员的特点
- 销售人员的自我性格优势和局限----突破路径

【课程对象】

企业高、中层领导者、HR、营销总监，营销、销售人员

【授课形式】

老师讲授，案例分析，小组讨论，个人呈现分享，团队共创。

【课程老师】

夏峥老师

【课程大纲】

第一部分 古老而常新的“读心术”——九型人格概述

- 1、九型人格的起源与发展
- 2、九型人格的应用领域
- 3、九型人格扫描

- 4、学习九型人格的意义
- 5、九型人格与销售的关系简述
- 6、九型人格问卷测试与分组

第二部分 解读神奇的“人性地图”——九型人格解析

1、分别分析九种性格的特质（1号--9号）。每种性格从以下不同角度进行解析。

- 核心价值观
- 注意力焦点
- 情绪反应
- 行为习惯
- 表面特征
- 基本欲望与恐惧
- 行为动机与防御机制
- 人格基本特性素描
- 童年背景与人格形成
- 性格的动态迁移倾向（压力状态和轻松状态）
- 代表人物
- 性格解析小录象
- 真人访谈互动

2、三个智慧中心解读---内在的智慧力量源泉

3、九种类型性格的区分和总结。

- 价值观
- 注意力焦点
- 情绪反应
- 行为习惯

4、分组讨论：（按不同类型）

- 自我性格倾向的风格
- 对自己在营销中的影响
- 如何了解客户的心理

■ 对策的应用

第三部分 九型人格在营销中快速应用

- 1、九种性格的领导决策方式
- 2、九种性格个人营销风格
- 3、怎样管理不同性格的员工
- 4、如何打造健康互补的营销团队及团队沟通
- 5、提升人员管理能力：更好的识人用人
- 6、九型人格与营销—因人而异的谈判技巧
- 7、了解客户心理、因人而异的营销策略
- 8、客户需求探秘
- 9、销售人员的自我性格优势和局限----突破路径

第四部分 营销中快速读懂客户的方法介绍

