

实用心理学之 顾客性格分析与沟通技巧

➤ 课程时间：

1天

➤ 课程内容：

1. 实用心理学概述

- ◆ 人类与心理学
- ◆ 我们身边的心理学
- ◆ 心理学的应用领域
- ◆ 实用心理学的发展
- ◆ 性格分析与心理学

2. DISC 性格解析

- ◆ 何为 DISC 性格分析
- ◆ 如何利用 DISC 性格分析识别顾客特点
- ◆ DISC 性格分析的实用领域
- ◆ 如何利用 DISC 帮助我们与顾客沟通

3. 孔雀型：外在的传播者

- ◆ 孔雀型的识别关键
- ◆ 与孔雀沟通的要点
- ◆ 聆听孔雀的信息
- ◆ 说服孔雀的技巧
- ◆ 善用孔雀的特点

4. 老虎型：坚定的执行者

- ◆ 老虎型的识别关键

- ◆ 与老虎沟通的要点
- ◆ 聆听老虎的信息
- ◆ 说服老虎的技巧
- ◆ 善用老虎的特点

5. 无尾熊：温和的妥协者

- ◆ 无尾熊型的识别关键
- ◆ 与无尾熊沟通的要点
- ◆ 聆听无尾熊的信息
- ◆ 说服无尾熊的技巧
- ◆ 善用无尾熊的特点

6. 猫头鹰：倔强的怀疑者

- ◆ 猫头鹰型的识别关键
- ◆ 与猫头鹰沟通的要点
- ◆ 聆听猫头鹰的信息
- ◆ 说服猫头鹰的技巧
- ◆ 善用猫头鹰的特点

7. 各种类型的组合特质

- ◆ 老虎与孔雀
- ◆ 孔雀与无尾熊
- ◆ 无尾熊与猫头鹰
- ◆ 老虎与猫头鹰
- ◆ 猫头鹰与孔雀
- ◆ 老虎与无尾熊

8. 一眼识人系统——面相与内外感观

- ◆ 一眼识人的技巧
- ◆ 内外感观识人技巧
- ◆ 内视觉沟通技巧
- ◆ 内听觉沟通技巧
- ◆ 内感觉沟通技巧