

《NLP 超级说服，绝对成交》大纲

【为什么学习本课程？】

同样的环境与资源，为什么人与人的销售业绩差距巨大？几倍甚至几十上百倍！难道他能力比你强几倍甚至几十上百倍吗？你可能没做错什么，但究竟这些销售高手做对了什么呢？本课程将为你揭晓答案。

本课程是融合了 NLP 神经语言程式学以及说服工程学在销售领域的应用，是当今世界最先进的销售技术，经过了千千万万的销售人员验证后，在短时间内将业绩达到倍增，如果你也能实际的练习和使用这些技巧，那么你也将在最短的时间内大幅度地提高你的成交比例和销售业绩。

【NLP 营销究竟是什么】

NLP 就是大脑说明书，是结果学，追求有效结果的学问，NLP 并不是事物的全部但他是打开万物的钥匙，是打开人们“心”理的钥匙……同样的环境与资源为什么取得的业绩不同？是因为策略，赢得客户的“心”才是取得定单的前提，一切营销归根结底都是做“人性”的研究，攻心为上，而 NLP 营销就是专门研究客户心理，破解成交思维，可以说掌握了 NLP 就拿到了客户的大脑说明书，了解影响客户采购的要素，依据客户的决策思维，采取相应策略来逐一破解，你就会绝对成交

【课程总的收益】

自我心境的掌控；客户的决策模式和购买策略；销售自己，快速进入客户频道建立亲和关系；面对面实用的销售成交技巧；提升销售工作效率的方法。

【核心解决的问题】

- 在销售行业中金字塔顶尖 20%的销售人员成功秘诀
- 顶尖的销售人员应具备的心态
- 如何彻底解除对于失败和拒绝的恐惧增强自信心
- 如何设定你的目标，并学习如何善用潜意识来帮助你达成销售目标
- 深刻认识到影响客户采购决策的核心是什么
- 如何开发与接触你的潜在客户，创造客户最大的购买意愿
- 如何快速地进入客户的频道（建立亲和关系的极大值）
- 客户购买心态的剖析，以及如何快速地找出客户的潜在需求

- 快速地找出客户的十种购买模式及购买策略
- 掌握产品介绍的八大技巧
- 掌握解除抗拒的九大技巧与步骤
- 处理客户对价格抗拒
- 十大超级缔结成交客户的技巧
- 有效地让客户转介绍

【培训对象】 一线销售代表、销售主管、销售经理、客户服务经理、销售工程师以及对销售有浓厚兴趣的专

业人士,特别对直接与客户接触的销售人员效果显著

【培训方式】

国际化课程结构、本土化实战案例、互动体验式培训方式

【课程天数】 二天

培训内容

顶尖销售员应具备的心态与掌控

【解决的核心问题】

- **如何时刻保持积极的心态**
- **如何让销售人员热爱拒绝**
- **形成动力思维，大量行动，改变结果**
 - 强烈的自信心和良好的自我形象
 - 强烈的企图心
 - 对产品的十足信心与知识
 - 丰富的专业知识及销售能力
 - 注重个人成长
 - 高度的热忱及服务心
 - 非凡的亲合力
 - 对结果自我负责
 - 明确的目标和计划
 - 克服对失败的恐惧
 - 善用潜意识的力量
- 注意力=事实
- 转换失败和被拒绝的定义

【案例】耳光=快乐；拒绝=收入

【互动体验】重新定义拒绝

第一节、开如何开发与接触潜在客户

【解决的核心问题】

- **如何用一句话吸引客户的注意力**

- **开发和接触客户时如何找对人、做对事产生更大效果**
- 如何吸引客户注意力
- 30秒开场白
- 开发客户的五大注意事项
- 接触新客户的六种方法

【案例】为什么你的开场总是无效

【情景演练】你是业余选手吗？拉出来溜溜

第贰节、快速进入客户频道建立亲和力五大步骤

【解决的核心问题】

- **如何通过可操作的技术性手段让客户喜欢你，依赖你**
- 情绪同步
- 语调和语速同步——表象系统原理
 - 视觉型的倾向与特征
 - 听觉型的倾向与特征
 - 感觉型的倾向与特征
- 生理状态同步——镜面映现法则

沟通的三个渠道：

- 语言和文字 —— 7%
 - 语气或音调 —— 38%
 - 肢体语言 —— 55%
- 语言文字同步
 - 合一架构法

【案例】喜欢你就买你

第叁节、如何了解客户需求及特质——探寻需求的技巧

【解决的核心问题】

- **如何找到客户最大的购买诱因，找不到=卖不了**
- **如何让客户产生内在购买的动力**
- 客户购买心态剖析
- 了解客户需求6个问题

问对问题赚大钱

- 开放式问题
 - 封闭式问题
- 客户的主要购买诱因——樱桃树
 - 追求快乐、逃离痛苦

【案例】一棵樱桃树=一栋别墅

第四节、 如何分析客户性格及应对策略

【解决的核心问题】

- 从 **NLP** 心理学的角度剖析客户购买时的决策思维，采取适合的对策
- 自我判定型与外界判定型
- 一般型与特定型
- 求同型与求异型
- 追求型与逃避型
- 成本型与品质型

【情景演练】你的搭档是什么购买模式呢？

第五节、 有效的产品展示与介绍技巧

【解决的核心问题】

- 如何避免说的越多，客户让你走的越快
- 如何让你的产品介绍是有效的
- 预先框式法
 - 让客户能敞开心扉地听你做产品介绍
- 假设问句法
- 下降式介绍法
- 互动式介绍法
- 视觉销售法
- 假设成交法

【情景演练】我该采取那种介说技巧呢？

第六节、 如何有效处理异议——解除客户抗拒点

【解决的核心问题】

- 深刻认识七大抗拒类型的特征以及对策
- 如何让客户的“**NO**”变为“**YES**”
- 七种常见抗拒类型
 - 沉默型、借口型、批评型、问题型、表现型、主观型、怀疑型
- 解除客户抗拒法
 - 假设解除抗拒法、反客为主法、转换定义法、合一架构法

【情景演练】兵来将当，水来土淹

第七节、 绝对成交

如何识别客户的购买信号

缔结成交的十种方法

【解决的核心问题】

➤ **掌握十种高效的成交方法，将成交变成一种习惯**

- 假设成交法
- 不确定缔结法
- 总结缔结法
- 宠物缔结法
- 富兰克林缔结法
- 订单缔结法
- 隐喻缔结法
- 门把缔结法
- 对比缔结法
- 6+1 缔结法

【情景演练】你成交了谁？谁成交了你？

第八节、客户转介绍

【解决的核心问题】

- **如何让客户愿意大量的想你转介绍**
- 6+1 转介绍确认法

【情景演练】你成交了谁？谁成交了你？

第九节、十种有效的的时间规划与管理技巧

【解决的核心问题】

- **如何在一定的时间内产生更大的生产力**
- 随时随地做最有生产力的事情
 - 时间就是金钱
 - 克服要求成交的恐惧
 - 完善的事前规划
 - 充足的产品知识
 - 避免无效率访谈
 - 拜访路线和区域规划
 - 规律的生活
 - 提早见第一位客户的时间
 - 善于利用零碎的时间

【现场作业】时间规划的问题与对策