

九型人格：营销沟通的必备神器

课程收益：课程通过讲授、测试、访谈、案例分析、视频欣赏、互动研讨等授课

方式，让学员实现以下收获：

- 1、洞察自身性格，改善个人性格和沟通方式，找出销售瓶颈根源及突破方式；
- 2、探索客户，明白客户的行为，快速与陌生潜在客户建立信赖关系；
- 3、学习通过眼神与肢体语言，3分钟快速识人的基本技巧；
- 4、清晰不同性格客户的行为习惯、情绪反应模式、深层价值需求及外显形式；
- 5、解读客户身体语言与心灵密码，掌握与不同类型的客户的相处之道；
- 6、寻找客户的关键需求，让客户得到产品外的附加价值。

第一讲：销售的定义

- 1、现代销售的背景；
- 2、现代销售的误区；
- 3、销售的核心：需求
- 4、销售的关键：谋划
- 5、销售的基本：判别个人需求。

案例分析：恋爱中的营销行为

第二讲：读心术：九型人格概述

- 1、九型人格是什么？
- 2、九型人格的起源及发展历程
- 3、性格的形成因素
- 4、九型人格与其他性格工具的关系
- 5、九型人格的应用领域

第三讲：人性地图：九

型人格解析

一、剖析1号(完美型)

- 1、1号完美型的核心特质
- 2、1号典型人物代表
- 3、1号型客户营销的秘诀

二、剖析2号(助人型)

- 1、2号助人型的核心特质
- 2、2号典型人物代表
- 3、2号型客户营销的秘诀

三、剖析3号(成就型)

- 1、3号成就型的核心特质
- 2、3号典型人物代表
- 3、3号型客户营销的秘诀

视频案例：疯狂英语李阳访谈剪辑

四、剖析4号(浪漫型)

- 1、4号自我型的核心特质
- 2、4号典型人物代表
- 3、4号型客户营销的秘诀

五、剖析5号(理智型)

- 1、5号理智型的核心特质
- 2、5号典型人物代表
- 3、5号型客户营销的秘诀

六、剖析6号(怀疑型)

- 1、6号忠诚型的核心特质
- 2、6号典型人物代表
- 3、6号型客户营销的秘诀
- 4、视频案例：原香港特首董建华访谈

七、剖析7号(快乐型)

- 1、7号快乐型的核心特质
- 2、7号典型人物代表
- 3、7号型客户营销的秘诀

八、剖析8号(领袖型)

- 1、8号领袖型的核心特质
- 2、8号典型人物代表
- 3、8号型客户营销的秘诀

九、剖析9号(平和型)

- 1、9号和平型的核心特质
- 2、9号典型人物代表
- 3、9号型客户营销的秘诀
- 4、视频案例：斯诺克王子丁俊晖访谈

第四讲：九型在销售中的应用研讨

- 1、各型在销售上的优势与盲区
 - 2、各型销售盲区的对应规避方法
 - 2、激励各型达成销售目标的技巧
 - 3、如何对各型客户成功实施销售
- 学员互动：如何把产品卖给你？
- 案例分析：如何将保单卖给各型客户