

《王道销售读心术》课程方案

主讲：清华大学 王晨琛老师

全国公益榜样人物

青年授课大赛全国总决赛最佳人气获得者

课程背景：

互联网时代带来了消费习惯的巨大改变，大数据移动时代推演出了新的销售模式。销售从传统的以产品为中心的产品销售转化成以服务为中心的人的销售。而以人为中心最主要的是揣摩消费者在购买前后的心理变化，本课程将为你开启消费者的心门。

课程目标：

- 了解 O2O 形式下服务的真谛
- 树立销售员全新服务意识
- 掌握销售读心术、通过读心催眠成交
- 一眼就可以知道顾客是否真感兴趣，以及他倾向的价位

培训方式：

理论讲授、心理游戏、案例分析、视频音频、小组讨论、Q&A、现场模拟等。

主要内容：

第一篇章：概论

- 壹、 什么是读心术
- 贰、 身体与思维的互相影响
- 参、 学习读心术的意义
- 肆、 读心术的风险
- 伍、 读心术在销售方面的运用

第二篇章：销售无敌

- 壹、 销售前的物质准备
- 贰、 销售前的精神准备
- 参、 销售前问好自己几个问题
- 肆、 销售的基本流程
 - 1) 探寻需求
 - 2) 引导顾客
 - 3) 试探需求
 - 4) 鼓励演示
 - 5) 确认成交
 - 6) 客户休息
 - 7) 附加推销
 - 8) 结账买单
 - 9) 送别客户
 - 10) 整理工作

第三篇章：读对方的外形

- 壹、 读对方的五官
- 贰、 读对方的穿着打扮

第四篇章：读对方的微表情

- 壹、 判断真假笑容
- 贰、 读眼神
- 参、 读口型

第五篇章：读对方的动作

- 壹、 读对方的静态动作
- 贰、 读对方的动态动作
- 参、 读习惯背后的秘密

第六篇章：读对方的语言

- 壹、 读对方的语气语调
- 贰、 读对方的说话内容
- 参、 读对方的口头禅
- 四、 读对方的微信朋友圈
- 伍、 读对方的错别字
- 六、 读对方的字迹

第七篇章：区分不同的性格去成交

- 壹、 四大性格及特征
- 贰、 应对不同性格的客户的成交心法
- 参、 性格测试工具的使用

第八篇章：如何快速拉近距离并成交

- 壹、 模仿对方的外形
- 贰、 模仿对方的表情
- 参、 模仿对方的动作
- 四、 模仿对方的习惯
- 伍、 模仿对方的语言
- 六、 如何影响说服催眠引领他人
- 七、 听、问、答、说训练
- 八、 原创王道成交顺口溜

第九篇章：解除客户的抗拒点

- 1) 我要考虑考虑
- 2) 太贵了
- 3) 别家更便宜
- 4) 超出预算
- 5) 很满意目前产品
- 6) 到时候再买
- 7) 我要问问某某人
- 8) 现在不景气
- 9) 刚接触到怎能买
- 10) 不需要
- 11) 没有时间用

12) 其他

第十篇章：现场实操和互动提问