

---

## 3、把握消费心理 快速达成销售 (1-2 天)

### 课程目标：

很多企业为提升业绩想尽了各种办法！然而急功近利和绝妙招数，却难以应付这些消费者，更不能获得顾客的信赖。我们常说做生意先做人，要想提升顾客满意度，达成销售业绩，我们的店员必须深入分析顾客心里，用攻心式的方法赢得顾客的信赖。

#### 1. 店员的销售技巧辅导

热情接待为什么受冷遇  
中国式销售的致命弱点  
接近顾客的4个步骤

\* 分享：一贯性欲求的应用

#### 2. 不同年龄目标顾客层

达成顾客满意的相关因素  
不同年龄段顾客消费特征  
不同年龄顾客的销售技巧

\* 研讨：分析目标客层的特征

#### 3. 不同性别顾客的商品推荐

社会心理学调查报告  
男性与女性的行动差别  
不同性别顾客的接待

\* 案例：当顾客犹豫不决

#### 4. 判断顾客的性格分类

妙趣横生的性格测试  
心细观察把握顾客的性格  
投其所好 顺其自然

\* 演习：不同性格顾客的接待

#### 5. 攻心式商品推荐技巧

了解人性的心理规律  
6种有效的销售技巧  
联合心理、初近效果。。。

\* 案例：实际销售难题的解决

#### 6. 复数顾客的推荐技巧

朋友、同事同行的时候  
夫妻、情人同性的时候  
人间感情的心理测试

\* 案例：实际销售难题的解决