

心理学销售技巧

【课程大纲】

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

了解人性的心里规律

6种有效的销售技巧

联合心里、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

人间感情的心里测试

* 案例：实际销售难题的解决