

《营销心理学》

——现代心理学在营销管理中的应用——

【课程简介】

一流的企业营销《文化》

二流的企业营销《标准》

三流的企业营销《服务》

四流的企业营销《概念》

五流的企业营销《产品》

李立志博士说：

“营销是一个创造客户，并为客户提供高于竞争对手的价值，同时为公司带来利润的战略和社会过程”

“营销的意义在于创造价值！”

“营销的目的在于竞争的胜利！”

本课程将现代心理学与营销学紧密结合，为您全景式解析营销的秘密，为您开启成功营销的法门！

【课程目标】 解析营销心理学理论，掌控营销市场与团队

【课程对象】 总裁、CEO、营销副总裁、企事业单位各级管理干部

“卓越领袖”政商总裁班 心理学课程系统

【授课方式】 教授演讲，情景分析，问题讨论、工具应用 案例分析

【课程大纲】

第一篇：《开宗明义》 卓越成交心法基础篇

什么是“营销”？ 什么是“销售”？

什么是“销售心理”？ 什么是“销售技巧”？

李大志博士说：

“销售是销售代表揭示,引导并创造客户需求并通过产品和服务满足需求的竞争性价值创造过程”

“销售技巧是来源于销售实战的成功经验的科学总结并不断完善和发展的社会心理学技术。”

第二篇：《三纲五常》 卓越成交心法信念篇

三纲

突破-----（习得性无助）

创新-----（认知障碍）

实践-----（习惯的养成）

五常

自信 热情 执着 创造 机智

第三篇：《剑指人心》 卓越成交心法工具篇

客户为什么要“购买”？

人本主义需求理论深刻解析与应用案例分享

客户为“什么”购买？

客户购买动机理论深刻解析与案例分享

客户“如何”购买？

购买决策理论深刻解析与案例分享

影响成交的“秘密武器”到底是什么？

“超级影响力七大原则”与客户决策操控技术解析

面对销售员，客户心中到底在想什么？

格式塔主义与客户心理购买决策流程解析

第四篇：《不二法门》 卓越成交心法应用篇

“卓越领袖”政商总裁班 心理学课程系统

如何有效使用“超级成交七种武器”？

长生剑——访前准备---<盛神>法五龙（社会心理学理论应用）

碧玉刀——开场寒暄---<分威>法伏熊（身态语言学理论应用）

多情环——探询需求---<实意>法腾蛇（NLP与催眠理论应用）

孔雀翎——介绍产品---<转圆>法猛兽（意象对话技术应用）

霸王枪——回答异议---<散势>法鸢鸟（HBDI全脑优势理论应用）

拳头——缔结成交---<养志>法灵龟（心理操控术理论应用）

离别钩——访后总结---<损兑>法蓍草（竞争性博弈论模型应用）

第五篇：《万法归宗》 卓越成交心法哲学篇

李大志博士说：

世界上根本没有营销大师！

世界上有的是：

敬业的人！ 执著的心！

世界上根本不需要销售技巧！

世界需要的是：

诚信的人！善良的心！

营销！——从“心”开始！

