

# NLP 关键时刻(MOT)-金牌销售技能提升

互动体验式工作坊

## 课程特色]

改变你的行为方式,使你随心所欲地记住所有客户。  
掌握全新的销售技巧全脑图,使你能自如地运用大量的讯息。  
能够提出侦探性的问题,获得客户需求信息,达到双赢局面。  
掌握销售演练要点,提高洞察能力,创造理想成果。

- ★ 如果您参加过无数销售类培训,却发现无一能帮您实现实质性的自我提升与突破;
- ★ 如果您希望成长为一个真正的销售领袖,并真正掌握迅速培养销售天才的秘诀;
- ★ 如果您正苦恼于在销售事业中难以突破瓶颈,经验正日益成为束缚;
- ★ 如果您正在苦苦寻觅在销售方面让你耳目一新,激动不已的方法与工具,那就请与 IBM, ACER, 本田, 宝马, 劳力士等著名企业的销售精英一道, 共同选择培养“销售天才”的圣经 ---全脑销售。

自 1945 年英国人 E.K.Strong 出版了《利益销售》一书后,几乎所有的销售书籍及培训课程均难以脱离将销售过程分割成几个步骤来训练的框架,而《全脑销售》认为,这些课程训练都只是从左脑思维角度出发,不符合当前实际的销售环境。《全脑销售》作为全世界唯一训练“右脑思维”的课程,更加关注客户的情感,联想,想象,感觉等右脑思维。科学研究的结果表明,客户购买决策 90%以上取决于感性的右脑而非理性的左脑。

**《全脑销售》---全世界唯一的训练右脑销售的培训课程！**

## 7 大参加理由

- “全脑销售”课程被世界范围内公认培养“销售天才”的圣经,同名书籍一经推出迅速红遍全球,被翻译成 26 种语言,其中文版在台湾地区成为连续 6 个月的销量冠军。这被认为是销售领域的一次革命。
- “全脑销售”同名书籍被认为是第一本真正运用大脑之力进行销售的书籍,同时也被美国劳动部推荐为“所有机构及家庭必备之书籍”。
- “全脑销售”课程为 IBM,ACER,本田,宝马,劳力士,Massey Furgeson,John Deere,AMC, Rouse, Seally, Maceys, British Airways 等知名企业培养了上万名行业公认的销售天才。
- “全脑销售”不同于经验型与行为型的培训课程,它是一种结合心理学,生理学,沟通学及神经语言学等领域最新成果的“思维型”销售培训课程。
- “全脑销售”最神奇之处在于,它能教您使用脑力技巧,带您进入客户的脑海与思维,让您了解客户的所思所想。
- “全脑销售”课程将彻底屏弃讲课式的培训方式,而采用最新的“行为模拟”的方式,使学员的思维及行为得到永久性的改变与塑造。
- “全脑销售”中文课程将提供给学员珍贵的工具,如版权的思维导图软件等。

## 课程收益：

- 发掘销售中最容易被遗忘的部分,改变你的行为方式,一般客户会忘记你销售会谈中 80%的内容,因此这一部分对你的成功特别重要;
- 带您进入客户的思维,你将体验到客户的所思所想,并且能洞察客户对你以及你的产品和服务的态度与看法;

- 学习利用你客户的 SMM 以实现成功销售；学习让客户记住你，你的产品和服务的原因，以及如何让客户自己说出你的产品和服务的优势；
- 学习成为销售天才的 12 项销售智能矩阵；
- 学习客户购买的 M.I.L.E.方程式以及客户希望得到解决的 M.I.L.E 模式；
- 学习销售中的友爱模式与“真实探询”思维；
- 掌握让客户感觉到非常重要的秘密方程式；
- 学习如何发掘客户记忆的 3R 要素，并掌握如何使用它；
- 学会提出侦探性的问题,获得客户需求信息,达到双赢局面；
- 掌握销售时机的重要性以及推进每一个销售步骤的驱动器；
- 学习在混沌的市场中寻找新的潜在客户的十个工具；
- 学习如何达到客户首页，并意识到为何这在销售周期中是至关重要的步骤；
- 学习 100 个用以提高你多元销售智能的技能模块；
- 研究与学习成为销售天才的 12 个特质；
- 通过演练测试及范例，学习销售的 5P 战略；
- 创造客户难以拒绝的“诱惑”，发掘如何让客户成为销售过程中积极主动的因素；
- 掌握“让拒绝永不存在”的秘诀；
- 理解销售工作是不断进行的过程，你能做的就是如何加速销售决策进程；
- 开发出一个能够记忆所有客户信息的思维流程；
- 开发出打破销售障碍的利器 USP 以及能让你享受更高获利的三大方法；
- 开发出应对客户在决策中犹豫不绝的策略以及如何激发客户的情绪状态；
- 建立销售知识地图以及快速的客户评估启动战略；
- 开发一个让你永远难以被忘记的 DWM 战略；
- 学习成为世界性销售天才的全球通用之准则以及世界顶尖的销售流程；
- 体验 ALP（加速学习流程），即掌握新事物及新技巧的发现方式；
- 开发一个全新的销售技巧全脑图,使你能掌握并自如地运用大量讯息；
- 完成课程中的技能建立模块，在第二天即可融入你的生活和应用于实战。

## **[课程大纲]**

### **第一天**

#### **模块 1 销售智能矩阵(THE SALES MIND MATRIX) ?**

发现你在销售智能矩阵?上的得分

销售: 一个脑力-脑力的互动过程

如何提高你 SMM 的得分

利用你客户的 SMM 以实现成功销售

面对面销售: 突破最后 4 英尺

提升你的销售意识(Sales Senses)

#### **模块 2 客户购买的 M.I.L.E. 模式**

MILE 方程式 (经济,智能,逻辑,情感)

在你客户购买脑力图图中的 M.I.L.E.

发现你客户希望得到解决的 M.I.L.E.

销售中的友爱模式与“真实探询”思维

连接,连接,连接!

至关重要的情感—智能销售模式

### **模块 3 开发你的销售 USP**

设计一个能让你赚钱的 USP

三大方法,让你能享受更高获利的销售

“销售创造者”与“销售中断者”

你的 USP 是打破销售障碍的利器

更多 USP,更多差异化

### **模块 4 创造客户难以拒绝的“诱惑”**

让客户感到更便利

运用“无风险”或“甚至更佳”的方法

如何让客户主动说出你的产品/服务的益处

让客户成在销售进程中扮演积极主动的角色

把客户的思维推进到下一阶段的策略

### **模块 5 创造销售知识地图**

销售职业中的新脑力思维技术

建立自己的销售知识地图

建立产品与服务的信息地图

为快速回访建立客户概况地图

达到客户“首页”的重要性

快速的客户评估启动战略

让你获得更多业务的 6 大战略!

### **模块 6. 在混沌的市场中寻找新的热点潜在客户**

热点潜在客户的探索: 10 工具法

建立你客户的素描

客户兴趣激发方法

### **模块 7. 打破“不信任”之障碍**

发挥专长,信任来自你的专业性!

体验全新的 4 步骤创新方法

打破因客户“成见”而产生的障碍

如何从你自己的“销售知识库”中迅速找到答案

解决“不能解决问题”...实现卓越销售的快车道

---

## **第二天**

### **模块 8 保持比你的竞争对手永远领先一步**

提出 1 个或 2 个更佳的创意

把你的创意付诸于行动

客户的记忆结构中的 3R

让客户永远记住你: DWM 方程式

永远记住姓名与容貌: 销售记忆力战略  
建立记忆所有客户信息的思维流程  
从顾客到客户:钢甲式的客户保护方法

### **模块 9. 绝对--必须---运用的销售方法**

充分运用 DM 之效用  
高效益的销售信函  
让客户愿意倾听的电话拜访  
把信息通报变成赢利的网络  
把“推荐人”变“销售人员”  
运用电话销售: 你应该知道什么  
你不必“知道”, 你必须了解“谁知道”

### **模块 10.世界性的销售天才: 全球通用之准则**

成为销售天才的 100 种智能。  
发现你的销售智能 60 个问题测试),持续跟踪与改进销售智能。  
12 个练习(不同类型的销售智能)。  
50 周打造销售天才的方程式  
成为一个全球性的销售专家  
成功故事:销售是如何改变人的生活的!

### **模块 11. 寻找利润中的合作伙伴**

详细地了解你的产出  
增加销售额而不是成本  
密切关注额外的收益流  
实现双赢  
成功故事…

### **模块 12. 价值创造者**

最能获利的方法是长期维护你的客户  
接受客户问题, 释放你的能力  
为你的客户创造价值  
收获你的回报  
销售记录之外是更重要的是什么!  
运用团队销售知识库

### **模块 13. 销售天才--去做他人不做的**

通过情感捆绑客户的重要性  
审视你的销售流程…它有效吗?  
学习在销售中使用加速学习流程(ALP)。  
向世界顶尖的销售流程学习。  
销售天才的 12 个特性以及解释。  
对销售天才 12 个特性的研究。  
怎样把这 12 种特性融入你的生活。

