

《剑指人心—卓越销售心法》

—— 客户心理学精要与销售沟通技巧 ——

李大志博士说：

一流的企业销《文化》

二流的企业销《标准》

三流的企业销《服务》

四流的企业销《概念》

五流的企业销《产品》

你是否有这样的经历：

迟迟不能签单？客户心里抗拒？业绩不能突破？

本课程即将教会你：

◎销售成功的秘密——客户心理学

◎快速具备超强竞争力——“剑指人心”

◎掌握成为销售人才的必备沟通知识和技巧

◎打造卓越销售人员……

这个课程可以让你明白客户拒绝你真正的原因在那里，也能够让你通过客户语言行为等因素确认客户的想法是什么。如果你希望让客户很容易的购买你的产品，那么你得先学会如何让客户一下喜欢你；如果你希望让客户持久的信任你，那么你得让客户更好的认同你。销售的意义在于如何让在得到更好利润的同时也能够让客户

得到极大地满足，这是一个相辅相成的过程而不是一个让你感觉冲突的过程。销售是一份能让你改变你的一生同时也将成就你的一生的职业。

与其说销售必修课是一门销售人员的课程，倒不如说这是一把让你打开建立人际关系大门的绝佳钥匙。销售过程其实就是一个沟通与说服的过程。所以你可以使用课程中的经典技巧用于你生活和工作的各个领域。

课程目标：锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场销售业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程时间：2天

适合学员：

各级销售精英；营销副总、大客户经理、大区经理/区域经理、渠道经理、。

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》客户心理学理论篇

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

李大志博士说：

“销售的意义在于创造价值！”

“销售的目的在于竞争的胜利！”

第四篇：《不二法门》 客户心理学应用篇

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>法鸞鸟（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：《明心见性》 销售沟通技巧篇

一、沟通的核心理论

《鬼谷子》纵横、捭阖、揣摩术

沟通能力与口才的区分

口乃心之门户

高品质沟通原则

二、 高效沟通策略

积极:快乐天使，播撒福种

尊重:尊重他人等于尊重自己

体谅:体验是体谅的开始

欣赏:欣赏为快乐之本

同理:己所不欲，勿施于人

三、 销售沟通基本技巧

高超的发问技巧

积极的聆听技巧

自信的陈述技巧

巧妙的回答技巧

空间的沟通技巧

四、 销售沟通实战技巧

沟通前的准备工作

怎样三分钟看清对方

怎样找到对方感兴趣的话题

如何在沟通中掌握主动

对待冲突的五种沟通策略

沟通! —— 从“心”开始!