

《全脑思维高级销售技巧实战训练课程》

让您成为一名“超级销售冠军”！

为了培养销售人才和提升销售业绩，我们曾经参加过各种有关销售的培训，甚至不惜一切代价通过潜能开发、魔鬼训练等封闭培训对销售员展开全方位的集训，虽获得了一些成效，但好景不长，随着激情的淡化和信心的疲劳，意志开始消沉，最后剩下不到 15%的人还在苦苦挣扎，只有 5%的人能继续战斗！

为什么？他们的问题到底出在那里？

专业销售就是在恰当的时间，将恰当的产品信息呈现在恰当的人面前。所以，把自己定位成业务指导者、战略伙伴、行业专家或者产品专家，远比把自己定成一个普通销售员更好！

永远不要忘记：顾客总是根据他们的需求和时间安排进行购买的，他们不会为了你的原因或者你的需要做成一笔销售而进行购买。

如今，在书店里随处可见有关销售技巧方面的书籍，包括推销之神原一平的介绍，阅读后鼓舞人心，激情满怀，恨不得明天就能成为行业销售冠军，可最终还是不得要领，问题出在哪里呢？心理训练和全脑销售技能系统培训可以帮助掌握得要领。

一般销售员的心态表现

- 1.销售就是与人交往沟通的过程，很多年轻的销售员出于一时好奇、冲动或物质财富的诱惑踏上销售员之行列，但由于自身的职业定位和心理素质不够成熟，结果 85%的人半途而废。
- 2.多数销售员缺乏对基本功的修炼，缺乏团队协作的心态，总是孤军作战，急功近利，其结果身心疲惫，业绩不佳。
- 3.大多数销售员急于求成，缺乏耐性和毅力，多数年轻销售员对自己的产品功能还只是一知半解就开始销售，结果到处碰壁，信心大减。
- 4.销售是一种沟通，沟通需要充满自信和激情，对一位产品性能都不详熟的销售员来说，又如何能理直气壮面对客户分享产品的功能和优点呢？
- 5.多数企业缺乏对销售员系统化、专业化、持续性的培训，企业本身对产品缺乏信心。所以，偶尔培训一两次只是过过场而已，不能将培训深入持久。结果销售员对产品功能介绍含糊不清，有时还误导客户和消费者。
- 6.虽然很多销售员到处听课或看书学习，但缺乏对自我心理素质和人际沟通语

言表达技巧的训练，所以，不能很自然将产品的功能与客户共同分享，激起客户的购买欲。

7.大多数销售员缺乏广博的社会知识，不能与各种爱好和职业的客户沟通，激发不了客户共鸣。

8.多数销售员缺乏自我批评、自我反省的勇气和毅力，这是一种缺乏信心的心理表现，同时也反映了心理素质脆弱的一面。

课程目的

《-全脑销售技能心理训练课程》就是帮助学员从根本上提升销售健康心理素质 and 全脑销售创新思维的技能，课程运用案例分析、小组讨论、学员现场操作演示等训练方式展开。

我们的目标

是以一种新颖独创的方式带给你全新的销售理念，保持在四尺之距内与客户有效的沟通就是成功销售的开始。这些全新的信息既易于理解，又易于掌握，更具实战指导性，一旦你懂得和掌握了它们，并能将其融入到你的日常销售行为中去，相信你会更快实现你的愿望，成为行业销售专家。

课程特色

是以一种革命性方式融入全新的沟通和销售新概念，你将会从课程中学到人性化回归的销售秘诀。当你深刻理解和掌握了这一突破性实用技能，并应用于销售活动中时，你就从大脑医学心理学实验室漫游至关键的四尺之距---销售员与客户之间的距离。课程中销售心理矩阵、寻真大脑、信息交换、思维导图、记忆印记及销售罗盘等工具都是为了增进大脑智慧及销售能力而设计的。我们相信通过对该课程深入研究和科学运用后，随着你不断创新、开发和更好地利用，你将具有卓越非凡创造力的大脑，你将会成为一名“超级推销冠军”

课程大纲

第一讲：运用销售心理矩阵心理促销

《销售心理自我检视表》

《销售能力检视表》

神奇的大脑功能？

左脑功能

右脑功能

神奇的销售心理矩阵图详解？

销售心理矩阵在广告中的运用？

心怀美梦（案例分析）
学员对心理矩阵图理解练习
寻真求实的大脑
销售生涯测试题
运用全脑销----思维导图总结所学内容

第二讲：运用感觉销售
把握最后的四尺之距
了解客户的四尺之距
迈出你最佳步伐，充满希望和激情进入四尺之距
如何充分利用感觉销售？
案例分析
感觉体验----品尝巧克力

感觉体验-----美洲虎跑车的感受
感觉体验-----需要洗净的衬衫
销售感觉实例对比讲解
让客户记住我
博赞销售行为法 14 个步骤？
销售记忆的构成和用途？

记忆分子式的构成和用途？
销售法则 5 大步骤？
做个销售专家
技巧练习：我的专业领域是：（写下来）
自我测评(当前知识水平)学员练习
客户最大的抱怨是什么？
技巧练习：事项表
销售信息的价值

第三讲：销售专家的捷径----思维导图
什么是思维导图？
思维导图的操作步骤？
思维导图法则小结？
思维导图的应用广泛性？
学员绘图练习
如何运用思维导图把客户牢记？

思维导图：《沃德尔太太》图解？
画出客户思维导图的 11 个步骤？
技巧练习----思维导图的应用？
身心关联
恰当包装

身体语言与身心关联

技巧练习方法：

身心相连法、平衡休息姿势、反省自己、释放电流、
销售对话练习（四尺之距检查表）、胡言乱语、
无声销售、声音威力、能量阶、把它录下来。自我放松、
恢复精力（心智电影、）、思想控制（思想分析师，全新的你）
思维导图—洞察力

第四讲：全脑销售实战技能

如何发现客户需求的内影像？

如何抓住客户说话中的遣用词进行分析和判断？

如何与客户需求一拍即合？

吸收你客户每句话

建立内心影像

如何提出客户喜欢而且很愿意回答的问题？

不要自以为是给客户做选择或决定？

面对客户表达要认真倾听、洗耳恭听？

如何培养自己用脑像倾听的技巧呢？

技巧练习---卧室情景

技巧练习---近期购物（培养脑像的技巧）

技巧练习---一次梦幻旅行

形成自己的脑像练习 A

形成自己的脑像练习 B

形成自己的脑像练习 C

将客户谈话构建成脑像的四项主要原则？

如何保持开放接纳的态度？

如何控制主观判断的练习？

保持开放接纳的态度案例分析

如何应对喋喋不休谈话的客户？

技巧练习---把握事态

如何抓住客户谈话中的关键名词？

技巧练习----速成脑像

如何将销售心理矩阵与记忆分子式配合使用？

技巧练习---收听广播

思维导图—心海搜寻图

第五讲：培养超级侦探销售技能

客户的内心影像种类？

一般侦探性问题的提问？

特定侦探问题的提问？

技巧练习----热软糖

技巧练习----礼品包装及粉红色蝴蝶结

技巧练习----自我检查

技巧练习----玫瑰色大门

如何运用完整图像法去观察分析、判断客户购买力？

技巧练习---观察的力量

给予客户其所需

技巧练习----购物演示

运用心理技巧案例分析？

客户的所有销售心理技能有哪些？

销售罗盘图

技巧练习----一幅拼图

技巧练习-----晚宴

如何运用电话销售服务构造自己的形象？

案例分析----筹款者

思维导图：销售罗盘图

第六讲：销售专家----心想事成修炼奥秘

内心演练通向成功之路的两个秘诀？

成功销售首先从预想成功的结果开始？

练习-----预想你的结果

不成功的销售心理错失销售良机

一心想着结果的成功心态

预先判断会让你落入陷阱

销售演练的技巧？

如何在内心扫描目标框架问题？

如何运用四个调整问题化解客户投诉？

技巧练习----近期拜访

如何站在客户角度问自己客户的目标框架问题？

运用你的“摄影机”提高你的观察能力？

技巧练习-----提高观察能力

思维导图：销售焦点

第七讲：令人难忘的销售说明秘诀

让客户永远记住你的销售说明？

案例分析

技巧练习-----客户记得你吗？

技巧练习-----记忆力检查

富有强力影响力的销售说明五大关键？

保证客户满意的非常两点？
技巧练习---强力钩链

第八讲：发现超级推销自我，获得永远成功
双胞胎的故事
发展超级推销自我
技巧练习---你过得怎样？
制定一个卓越的目标三步骤？

销售生涯目标（运用思维导图画出来）
技巧练习----未来目标
技巧练习-----开始制定目标
技巧练习-----短期目标

信念决定成败
技巧练习---销售心声
技巧练习----转换技巧
语言表达与销售说明的影响力
如何提升语言表达能力？
新知识信息提升你的销售业绩？
销售产品从销售语言表达开始？