

<剑指人心真经-销售心理学>

培训受众

销售经理、销售总监、区域经理、业务员等所有从事与销售相关的人员

课程收益

这不仅是一门教人提高销售能力的课程，更是一张指导职业销售走向成功之巅的地图。借助这张行动指导地图，能够帮你找到最有效地销售方式和路径。

了解销售心理学在销售过程中的价值
销售的“久赢真经”使受训人员具有超强的竞争力
掌握成为销售人才的必备知识和技能
打造卓越销售人员

课程大纲

【课程大纲】：

头脑风暴：你是否有这样的经历？

迟迟不能签单

客户心理抗拒

业绩不能突破

老师将这些问题作为案例在整个课程中巧妙地穿插、分析、演练，解决学员实际难题。

销售九问：

- ★我准备好了吗？★我能够卖给谁？★我应该怎么卖？
- ★他准备好了吗？★他为何愿意买？★他到底买什么？
- ★如何做对事情？★如何认对客群？★如何基业长青？

第一重：千万别做那条狗----习得性无助（头脑风暴、案例分析与讨论、模拟演练）

一、假如销售没有拒绝？----一个铁的事实：销售从拒绝开始

二、成功者的秘密：一个试验

三、拯救的三个药方

四、乐观的魅力：90/10 法则

头脑风暴：

- 1) 业务员最重要的特质是什么？
- 2) 如果一个业务员非常勤恳但是连续两个月没订单，你会怎么做？
- 3) 如果你的业务一直不能突破，你会怎么想怎么做？

【头脑风暴、案例与分析讨论】

第二重：要让自己名远扬----首因效应（案例分析与讨论、模拟演练）

一、首因效应的正向思考：

（一）、学会主动认识人

世界上没有无缘无故的买卖！！

一个试验：模拟演练

（二）、打造一个魅力的我：

仪表

仪态

礼节

沟通

（三）、沟通的基本要求

（四）、凡事全力以赴

二、首因效应的逆向思考

经典场景讨论

（一）、以貌取人 还是以“贤”取人？

（二）、风险电网

三、首因人脉价值链

（一）、六度空间人脉网

（二）、250 人脉影响定律

（三）、首因人脉价值链

（四）、营建首因人脉

模拟演练：打造一个魅力的自己

模拟演练：画出你的人脉网络图

模拟演练：营建你的首因人脉

第三重：销售按台阶爬行----层递效应（案例分析、图片观看、模拟演练、头脑风暴）

一、YES 层递缔结法

小 YES 问题和大 YES 问题学习训练

二、“爱得买斯”心理法则

三、六步同感销售法

四、层递沟通中的注意点

模拟实战：销售自助餐代币券

第四重：君欲取之先予之----南风效应（短片观看、头脑风暴、案例与分析讨论、模拟演练）

一、南风价值

付钱的和免费的：

南风是什么？为什么南风很有效？

如果客户感冒了，你会吹南风？

面临谈判时的僵局你怎么吹南风？

经典案例：XXX 高速公路案例

二、南风曲线

- 1、曲线的由来
 - 2、购买周期
 - 3、南风比例
- 三、南风共舞
- 案例讨论：南风之恋
- 客户所关心的南风
- 模拟演练：请你吹吹南风

第五重：博弈从暗示开始--- 暗示效应（头脑风暴、案例与分析讨论、模拟演练）

农夫山泉有点“甜”？

心理暗示游戏

一、暗示的种类

（一）、直接暗示

（二）、间接暗示

案例分析讨论：租金谈判

——谈判过程的致命武器

（三）、自我暗示

（四）、反暗示

二、SPIN 进阶销售法——四种提问模式

三、3F 暗示鼓励法则

头脑风暴：协议酒店

第六重 众里寻她千百度 ----心理账户效应（案例分析、图片观看、模拟演练、）

一、心理账户的影响

心理学家描述：人的理性是有限的。

“贵”的真正含义

二、心理帐户诉求

模拟演练：现场拍卖

三、心理帐户操作：三化操作法则

（一）、化整为零

模拟实战：眼镜销售

模拟实战：汽车销售

（二）、化性起伪

（三）、化民成俗

四、FAB 卖脑法则

模拟实战：销售手工皮鞋

第七重：穿透现象悟本质----格式塔“顿悟”现象（案例分析、图片观看、模拟演练、头脑风暴）

分析：销售常犯的四大错误

一、刹车定律---领悟前的停顿

二、领悟四部曲

三、互动中的沟通

头脑风暴：你真的会听吗???

案例分析：中巴车案例

模拟演练：写下你的难题

四、顿悟的方法

模拟实战：找到你的顿悟点

第八重：穿透密码看性格----希波克拉底的“四液说”（案例分析、头脑风暴）

一、金木火土：四种类型人的特质

自我测试：我是哪种类型的人？

头脑风暴：如何和四种类型人相处

模拟演练：支援前线

第九重：无商不“尖”----社会交换理论（案例分析、图片观看、模拟演练）

案例分析：沃尔玛创立的灵感

口碑传递的典范：瑞蚨祥

一、销售数字法则

二、多走一里路的实践

模拟演练：你的生意经是什么??