

NLP 深度销售课程

课程背景：

销售产品就是销售自己

你与自己的关系直接决定你与客户的关系

你对自己这个产品了解多少？信心有多少？

你了解你的资源吗？你知道如何发掘你潜在的资源吗？

NLP 让你成为天赋销售人员，让你享受销售

NLP 让你与客户建立更深的内在连接

培训目标：

本课程将带给你全新的视角，带你成为天赋销售人员

- ◆提升销售人员的内在心理品质
- ◆找到销售人员的未开发内在资源
- ◆创造亲和力与深度关系力
- ◆训练一致性的销售沟通模式
- ◆如何让你销售中语言和非语言更有效
- ◆如何带出你的最佳状态

课程大纲：

第一部分 销售人员的自我认知

- 1、自我冰山的探索
- 2、找到自我惯性思想蓝图以及关系模式
- 3、寻找销售中的限制性信念

第二部分 探索自我的内在资源与状态

- 1、自我思维模式的探索与提升
- 2、认知自我的内部影像、声音、动作、感受的运作规律
- 3、销售天赋是一系列资源经过组合、排序和实践形成的一种无意识的技能。
- 4、生理资源的升级工具
- 5、自信状态植入——卓越圈
- 6、销售心锚设定法——随时调出最佳状态
- 7、行为的灵活性与换框法
- 8、理解层次法——提升你的销售境界

第三部分 销售中的亲和力建立

- 1、亲和关系的认识
- 2、亲和关系的建立方式
- 3、建立亲和关系中呼应的方式
- 4、配合法与镜子影现法——如何进入他人的频道

5、建立亲和关系中引导的方式——同步带领法

第四部分 五种销售中的沟通模式

- 1、讨好：漠视自我价值和感受，将权力交给客户；
- 2、指责：只维护自己的权利，不接受客户的意见和建议；
- 3、超理智：仅仅关注于产品销售，漠视自己和客户的价值和感受；
- 4、打岔：不断变换想法，分散了客户的注意力；
- 5、一致性：同时照顾到自己、客户和销售业绩，并对销售中出现的问题做出反应。

第五部分 潜意识销售训练

- 1、什么是潜意识销售？厘清销售的真实含义
- 2、对方潜意识接收信息的条件
- 3、肢体语言的运用与潜意识销售关系
- 4、销售中的位置感知
- 5、米尔顿销售语言模式与后设语言模式训练
- 6、冰山销售模式：深度把握客户需求与客户心灵相通
- 7、正面动机：化解与客户矛盾的法宝

第六部分 深层洞察力与成功心法

- 1、洞察客户的不同类型，找到合适频道进入
- 2、洞察客户的深层需要和渴望，适当时机制造满足感
- 3、如何进行快速信息收集配合他人的内心世界
- 4、五步成功销售法