

高情商销售的六维训练

课程背景：

大量的企业销售人员因为没有足够的专业训练，又顶着巨大的业绩压力，往往难免会为了目标产生急功近利的心理、做出生硬成交的动作，甚至对产品夸夸其谈、对客户夸大承诺，最终导致伤害客户、伤害公司，又自断销路。

如果在经营客户时，我们能在鼓励结果导向的同时，也能兼顾人文导向，让客户不仅买我们的产品，而且相处的还很舒服，甚至成为我们的铁杆追随者和宣传员，那么就不至于每次都要顶着巨大压力和投入去重新开发新客户。

如何让销售人员赚得人钱的同时，又能赚得人心？如何让顾客如情人般给我们掏钱又热情地爱着我们？让我们的顾客像优质合伙人一样可以跟我们企业长久而舒服地往来？让我们的所有销售人员也成为公司无形资产和影响力的重要组成部分？

《高情商销售》将从吸引力训练、信任力训练、引导力训练、感染力训练、成交力训练、影响力训练等六个维度，为你的销售队伍全面武装，为你打造一支既能拿战果、又懂做维护的精英团队，让你结果、人气双丰收，真正实现企业最低成本地可持续增长！

课程收益：

- 深度理解人性，善于读懂并驾驭消费者心理
- 掌握既赚人钱、又赚人心的高情商说服技能
- 由内而外全面激发人对销售的兴趣和自信心
- 齐全的发现问题的、分析问题、解决问题工具

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：销售人员及管理者

课程方式：讲师授课 + 案例分析 + 小组研讨 + 模拟呈现 + 工具练习

课程大纲

第一讲：影响力训练：把握人性驱使自动成交的六大影响力武器

一、一致性驱动

1. 承诺诱导
2. 先虚后实
3. 书面确认
4. 公众承诺
5. 自主付出

二、从众性驱动

1. 制造多元无知
2. 减少干扰因素
3. 主动行为引导

三、权威性驱动

1. 名分头衔
2. 专业形象
3. 衣着配饰

四、好感性驱动

1. 言行魅力
2. 偶像效应

3. 镜像模仿

五、限制性驱动

1. 提小要求
2. 呈现稀缺
3. 创造稀缺
4. 三限原则

六、互利性驱动

1. 制造负债压力
2. 创造回报机会
3. 给小换大策略
4. 以拒为进策略

第二讲：吸引力训练：说话让人想听、有吸引力有魅力的人最让人信服

一、持续抓人的 12 板斧

1. 设疑三部曲：悬念点、刺激点、悖论点
2. 引用三部曲：转承点、引用点、关注点
3. 拉近三部曲：兴奋点、价值点、利益点
4. 主导三部曲：导论点、新闻点、兴趣点

案例：Ted 演讲开场白的秘诀

二、牵人入境的 5 种牵魂术

1. 何为蔡氏效应？
2. 如何运用蔡氏效应？
3. 安装“蔡氏指令”的 5 种牵魂术

三阶布疑法

抑扬结合法

反差对比法

连环发问法

引导否定法

案例：金庸小说里的逆袭故事八部路径

演练：如何通过安装蔡氏指令实现不同目的？

三、营造好感的五套功夫

视频教学短片赏析

1. 外表魅力如何营造？
2. 神似好感如何营造？
3. 如何利用渴望被喜欢？
4. 如何打造偶像效应？
5. 同质和异质的区别对待法

案例：怎么让怕游泳的孩子学会游泳？

讨论：怎么让有敌意的人变成合作者？

第三讲：信任力训练：信任速建、信任加强、信任深化、信任变现

一、信任速建

1. 如何打造首印之美，让人觉得见对人了？
2. 如何传递发心之善，让人觉得心里踏实？
3. 如何表现谈吐之真，让人自动愿意相信？

二、信任加强

1. 感性上，如何营造你懂他的感觉？
2. 理性上，如何重塑他的认知理念？

三、信任深化

善用信任九宫格，打造最具信服力的见证

练习：九宫格工具图使用训练

四、信任变现

1. 价值感
2. 机会感
3. 零风险

第四讲：引导力训练：框式引导法、提问式引导、抗拒解除引导

一、框式引导法

1. 情景铺垫框架
2. 赋予理念框架
3. 问题引导框架

练习：扑克牌练习框式引导

二、提问式引导

1. 场景分析：何时应当采取提问式引导？
2. 提问式引导：主导型说服的四大技巧

三、抗拒解除引导

1. 如何理念主导解除异议？
2. 如何引用权威化解冲突？
3. 如何上升格局弱化矛盾？

练习：设定场景解除抗拒、化解冲突

第五讲：感染力训练：善用情绪的六种功用、动之以情的五个方法

一、善用情绪的六种功用

二、情绪心锚的三个关键

1. 情绪激发
2. 高点介入
3. 频繁影响

案例：会议营销、总统演说的心锚植入

三、动之以情的五个方法

视频教学短片赏析

1. 语气如何调整？
2. 情绪如何铺垫？
3. 事实如何走心？
4. 情景如何设定？
5. 道具如何配合？

第六讲：成交力训练：十大成交绝技、潜意识说服、催眠式成交

一、十大成交绝技

二、潜意识说服

视频教学短片赏析

1. 嵌入式引用
2. 隐含式建议

3. 公开概括法
4. 抽象表述法
5. 打断连接法
6. 以不为进法

三、催眠式成交

1. 成交阶段销售最容易犯的错误
2. 客户更容易被影响的催眠式用语