

销售型演讲的六维训练

课程背景：

这世界有很多赚课时费的老师、培训师，但不是每个老师都能成为单位时间产能数倍的销讲型讲师；这世界有很多会公众讲话的领导，但不是每个领导都能成为随时随地把自身价值营销出去、最大化资源整合的销售型领导。

值得尊重的销售型演讲，既不是去三四线城市对老头老太太的养老钱赤裸裸勾引式的会销，也不是动不动就让观众举手喊口号临促销时还把人赶到舞台上赤裸裸强奸式的会销……而是产品好、人品好、逻辑好的讲师让观众体验好后自然而然促成交易的演讲。

《销售型演讲的六维训练》，将从会销基石、融通拉近、销讲逻辑、立信引导、激发行行动、团队配合等六个维度，向大家揭本质、拆方法、塑逻辑、给工具、做落地。让你的销讲，不再像其他销讲那样有反弹、有负面；让你的销讲，成为跟顾客水晶之恋的开始，而不是结束。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：招商经理、商业讲师、销售总监、营销人员和管理人员

课程方式：讲师授课+案例分析+小组研讨+模拟呈现+工具练习

课程收益：

- 掌握销售型演讲的底层逻辑和方法论
- 极速倍增其单位时间创造价值的效能
- 充分释放公众面前的个人魅力和价值
- 极大提高其 hold 住全场的信心和能力

课程大纲

第一讲：会销基石：会销的三大成功要素、影响力指数及应用注意

一、会销环境的四要素

1. 场地选择
2. 实力布置
3. 专业接待
4. 磁场氛围

二、团队协作的四关键

1. 内外协作
2. 分片包干
3. 签单配合
4. 主力协同

三、讲师发挥的四重点

1. 打动（爱你）
2. 专业（服你）
3. 展实（信你）
4. 激发（要你）

演示：分工协作流程图

第二讲：融通拉近：打开听众心门、走进听众心里并赢得话语权

一、暖场破冰

1. 场前铺垫的四关键
2. 主持暖场的四要点
3. 破冰有道的四方法
4. 赢得欣赏的四拐点

练习：铺、暖、破、赢

二、吸引力训练

1. 抓心技巧之四维十二法
2. 牵人入境的五种勾魂术

练习：抓心技巧和代入感练习

三、感染力训练

1. 情绪激发的五维度
2. 如何创建情感心锚？

赏析：视频教学短片

第三讲：销讲逻辑：销售型演说的三个落点和两套常用逻辑模型

一、销售型演说的三个落点

1. 融入：让听众融入演说中
2. 拉近：拉近与听众的心理距离
3. 导出：引导听众总结出你想给的结论

二、现象追溯型逻辑

1. 问题：挖痛点需求
2. 原因：揭本质原因
3. 方案：铺终极方案

模型练习：行内话题三部曲练习

三、意识导向型逻辑

1. 很重要很必要
2. 没做到难做到
3. 能做到且唯一

模型练习：行内话题三部曲练习

第四讲：立信引导：自塑他塑、感觉状态、九维见证等立信演练

一、自塑他塑

1. 自塑

- 1) 方法三论
- 2) 导引三论

练习：自塑型自我介绍及自塑型引导

2. 他塑

- 1) 推介者塑造
- 2) 同频者塑造
- 3) 反转者塑造

练习：三种塑造任选挑战

二、感觉状态

1. 怎么打造最容易让人接受的真善美状态？
2. 怎么把真善美的状态发挥到极致？

三、九维见证

1. 表演展示

2. 现场借力
3. 效果对比
4. 详情数字
5. 可查路径
6. 资质荣誉
7. 财务成就
8. 媒体权威
9. 偶像关联

练习：用九宫格为你的会销对象做信任度分析

第五讲：激发行动：十大行动触发机制和七大销讲策略的设置

一、激发行动的十大触发机制

1. 情景引导法
2. 换位模拟法
3. 理论主导法
4. 上升层次法
5. 引用权威法
6. 假设成交法
7. 利他解释法
8. 风险逆转法
9. 三限稀缺法
10. 额外好处法

二、销售型演说的七个策略

1. 塑造听众的获得感
2. 真性情的魅力带动
3. 设计一个令人无法拒绝的方案
4. 示范给听众看
5. 对比销售
6. 无风险说明
7. 塑造抢的紧张氛围

演示互动：模拟演示激发行动的常用手法

第六讲：团队配合：催眠式成交、答疑配合及成交注意事项

一、催眠式成交的三阶注意

1. 成交前：准备齐全，善于识别成交信号
2. 成交中：八字真言，善用 20 种催眠语
3. 成交后：恭喜激励，转换话题，有效区隔

演练：20 种催眠式词语应用

二、答疑时团队配合的七项注意

1. 区域人盯人
2. 带动鼓励问
3. 递单潜成交
4. 总况驱动
5. 先易后难
6. 假设框式
7. 三限强调

三、成交时团队配合的五项注意

1. 明确流程
2. 音乐同步
3. 喜报驱动
4. 特殊咨询
5. 简单明快

演练：音乐、表单、见证等工具的配合使用

答疑：销售型演讲课程内容答疑