

高客谈资

讲师：逯瑶

课程纲要

【课程名称】 《高客谈资》

【课程背景】

谈资说的直白就是聊天，但是聊天不是瞎聊天，也是需要套路的。而我们为什么要学会聊天，是因为最终的结果我们要与客户交朋友，要在最后形成成交的结果。提到成交很多人都觉得这是销售做的事情，其实人生无处不成交。成交从广义上也包括了人和人之间快速达成协议的过程和结果。

本科从认知心理学、心理学出发，帮助学员快速提升与客户之间的成交能力，借用“谈资”这个沟通模块，提升和丰满学员与人沟通内容中涉猎的宽度、广度、深度、高度，通过谈资的四大转换模型，四大关键时刻提升与客户感谢氛围的营造能力，将自己的个人品牌迅速的植入对方大脑的过程，提升促成成交的概率，将成交化于无形之中。长时间使用课程中的方法，不仅仅提升学员的工作能力，同时对学员的情商也是大幅度提升的过程。

【课程收益】

- ★通过课程的学习，帮助学员掌握礼谈资背后的心理学内涵；
- ★通过课程中所涉及的方法，帮助学员提升与对方进行沟通的能力；
- ★通过课程中的启发，挖掘学员在谈资中的广度、深度、高度、角度

★通过课程中的工具，让学员了解客户大脑的认知系统，提升

【课程对象】 客户经理或者全员

【授课方式】 理论讲解+情景演练+互动体验+行动学习

【课程时长】 1天 6小时\天

【课程大纲】

(可根据学员实际情况现场调整课程内容)

第一讲：谈资那些事

一、什么是谈资

二、谈资中客户选择与我们大脑认知的关系

三、谈资中感性氛围的营造

1、开启谈资的五感开关

2、点击开启谈资中五感开关植入的3个密码

第二讲：谈资能力提升关键时刻

一、谈资中的四大模型

(一) 恩——文字语言的氛围营造

1、三个先后原则

2、塑造自己人的感性氛围

3、如何快速成为自己人

4、话术：四大话术总结

(二) 啊——声音表情、肢体语言的感性引领

1、谈资中的五大正确微表情——不销则销与察言观色

➤ 眼神的气场

- 表情的渲染
- 坐姿种的察言观色
- 手势的奥秘
- 距离角度的心锚植入

2、谈资中的三大客户类型

- 视觉型客户
- 听觉型客户
- 触觉型客户

(三) 哇——二级正向反馈模型引导客户选择行为

- 1、二级反馈与的客户需求动机挖掘
- 2、二级反馈模型
- 3、ORID 深度夸赞模型

(四) 咦——客户需求与节奏的引动

- 1、情感关注话术
- 2、引导行为话术
- 3、痛点探寻话术

二、谈资中的内容升级打造（根据学员实际情况来进行选取）

- 1、奢侈品与收藏

2、茶艺茶道

3、红酒

4、生活方式与健康

5、子女教育