

# 《瞬间获取客户信任——催眠销售魔法》

## 第一模块 信任成交四步魔法

### 一、销售“催眠”大法：快速建立信任。

永远没有第二次机会！客户以貌取人，先入为主！

- 1、瞬间获取客户信任的催眠话术？
- 2、营造催眠的方法
- 3、巅峰状态“势不可挡”
- 4、场景营销“五感激发”
- 5、瞬间获取客户信任的“天龙八步”
- 6、瞬间获取客户信任的“终极秘诀”

#### 实战情境演练：

#### 瞬间获取客户信任的催眠话术演练

### 二、销售“勾魂”大法：瞬间吸引注意。

- 1、打破惯性
- 2、瓦解头脑
- 3、催眠指令

### 三、销售“夺心”大法：启动客户情感。

- 1、超越预期
- 2、贡献价值
- 3、形象塑造
- 4、梦想蓝图
- 5、强化渴望
- 6、启动情感

### 四、销售“洗脑”大法：自动自发成交。

- 1、催眠沟通
- 2、理由充分
- 3、事实证明
- 4、风险逆转
- 5、威逼利诱
- 6、成交主张

#### 实战情境演练：

#### 1、接待勾魂技巧演练

#### 2、催眠销售指令演练

#### 3、贴标签赞美演练

## 第二模块 信任成交“说服术”

### 1、操控式销售“问话术”

销售就是问与答，问出生命所有辉煌，达出生命所有精彩。

- 1) 问话的三种句式
- 2) 上归下切问话术
- 3) 潜能开发问句
- 4) 3+1 指令法则
- 5) 操控式发问的终极秘诀

## 实战情境演练：

### 现场学员问话能力演练

#### 2、出神入化的“催眠语言”；

让客户言听计从的妙语

- 1) 超级催眠话术
- 2) 催眠魔力句式
- 3) 假设问句法

#### 第三模块 信任成交“必杀技”

##### 1、“读心术”：看透人心；

- 1) 识别客户行为、解读身体密码
- 2) 从“行为模式”上辨别客户类型
- 3) 从“使用文字”上辨别客户类型

##### 2、“聆听术”：耳听八方；

- 1) 倾听的五心
- 2) 倾听的五到
- 3) 倾听的层次
- 4) 催眠倾听的核心

##### 3、“操控术”：左右行为；

操控客户行为的终极秘诀！

认识人，了解人，你将变得无所不能！

破译人类一切行为背后动机的人性解码器！

- 1) 人类感知世界的思维逻辑
- 2) 人性金字塔深度剖析
- 3) 人性的致命弱点
- 4) 透视客户心灵六步法
- 5) 操控客户行为的密码

##### 4、痛点营销十步法

- 1、挖掘痛点
- 2、唤起情绪
- 3、感受痛苦
- 4、放大痛苦
- 5、梦想蓝图
- 6、。。。。。

##### 5、解除抗拒十步法

- 1、确定决策者
- 2、接纳客户抗拒
- 3、判断真假抗拒
- 4、确认客户抗拒
- 5、锁定客户抗拒
- 6、。。。。。

##### 7、逼定成交 30 计

- 1) 直接了当成交法
- 2) 稀缺紧迫成交法
- 3) 二择一问句成交法

- 4) 利诱法
- 5) 好坏列举法
- 6) 。 。 。 。 。 。

**实战情境演练：**

**角色扮演互动式引导杀客练习**

**解除客户抗拒演练**

**实战情境演练：**

**客户角色扮演训练**

**第四模块 信任成交“客户裂变”**

**老客户业绩倍增方略**

**1) 客户分类标准及特征分析；**

**2) 老客户维系 4 大策略；**

- (1) 感情维系
- (2) 价格促销维系
- (3) 活动维系
- (4) 老带新维系

**案例：金地地产业主权益卡；**

**绿城地产业主维护机制；**

**万科地产业主维护策略**