

# 《逆势狂销—无法抗拒的催眠式销售》

## 课程目标：

让成交像呼吸一样简单！

## 课程特色：

### 1、现场突破、震撼蜕变：

通过大量的现场演练和互动游戏，让学员克服内心恐惧，突破心理障碍，建立强大的自信，瞬间引爆情绪、激发无限潜能，唤醒心灵巨人，改变就在瞬间。

### 2、拒绝说教、体验互动：

整个培训过程通过理论，故事，案例，实战体验，分享，现场考试，通过音乐，游戏，互动，竞争分组真实pk等丰富多彩的学习方式达到现场学以致用最大化的效果及目的。

### 3、人性营销、深入核心；

坚持从人性的角度谈营销，认识人、了解人、才能说服人！

时代在变、环境在变、市场在变，唯有人性未变，从人性的角度做营销是永远不会落后过时的营销。没有营销，只有人性！

### 4、实战落地、效果为王：

授课老师十余年一线品牌地产公司营销高管经验及自主创业营销顾问和代理经验，拒绝脱离市场现状空谈理论，坚持奋斗在地产营销一线，用事实证明、用结果说话、用效果负责、用行动践行、用方法落地的实战派教练型导师。

## 课程收益：

- 1、引爆团队巅峰状态，激发无限潜能！
- 2、打造使命必达的亮剑销售团队；
- 3、打造自动自发自运转的狼性销售团队；
- 4、让你认识人、了解人，变得无所不能；
- 5、学会勾魂、夺心、洗脑的催眠销售法；
- 6、掌握绝对成交的操控式销售问话术；
- 7、学会绝对成交的催眠销售必杀技；
- 8、首次揭秘不为人知的人脑控制技术！
- 9、学会如何化解客户抗拒的化功大法？
- 10、揭秘谈笑间转变客户信念的魔力《沟通密码》
- 11、学会瞬间获取信任？看透客户内心？一句话催眠别人？
- 12、学会如何将销售化于无形，让客户在不知不觉中成交？
- 13、彻底粉碎固化思维，颠覆思维模式，营销水平发生翻天覆地的变化。
- 14、行销拓客36计，让你的销售团队自动自发，不等、不靠，海量客户自发引爆？

**95%的人，不愿意花两天的时间，来改变自己的人生！**

**如果你愿意，将会超越95%的人，成为那5%，甚至是0.5%的顶尖人物！”**

## 培训方式：

理论，故事，案例，实战体验，分享，现场考试，通过音乐，游戏，互动，竞争分组真实pk等丰富多彩的学习方式。

## 培训要求：

场地宽敞，适合演练互动。

投影设备效果清晰。  
话筒、音响效果佳、房间隔音。  
白板、白板笔、A3白纸、胶带等。

**课时：**

实战课时两天 12 小时

第一天：9：00-12：00    14：00-17：00

第二天：9：00-12：00    14：00-17：00

**课程简介**

**第一模块 引爆巅峰状态**

- 1、营销人最致命的陈旧观念
- 2、淡市下销售冠军核心理念
- 3、金牌销冠王十大成功心法
- 4、引爆销售团队巅峰情绪状态

**视频冲击：**

1、十年后你是谁？

**第二模块 绝对成交“催眠营销魔法”**

**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！状态决定结果。

- 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**

**第三模块 绝对成交“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

**第四模块 绝对成交“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、“吸客术”：自动成交；**

成交不是靠推销，而是靠吸引！

**5、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、。。。。。

## **6、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**

### **第五模块 客户接待篇**

#### **1、电话接打技巧**

- 1) 电话营销八大心态
- 2) 电话营销十大法则
- 3) 电话接听四大要点
- 4) 电话接听 10 大步骤
- 5) 获取客户信息的 6 大技巧

#### **2、沙盘讲解技巧**

- 1) 沙盘讲解的方法
- 2) 沙盘讲解的三个原则
- 3) 沙盘讲解的四个标准
- 4) 沙盘讲解的八大艺术
- 5) 沙盘讲解的九大要点

#### **3、户型讲解技巧**

- 1) 户型空间尺度要求及要点
- 2) 户型推荐原则
- 3) 户型推荐步骤
- 4) 户型推荐的技巧

#### **4、样板间讲解技巧**

- 1) 样板间讲解内容
- 2) 样板间带看要领
- 3) 样板间带看说辞

## **5、工地带看技巧**

- 1) 带看工地的三思而行
- 2) 带看工地的必备工具
- 3) 工地带看的计划设定
- 4) 工地带看注意事项
- 5) 带看中途破冰 FORM 法
- 6) 带看中 FAB 法则
- 7) 带看中五官体验法则
- 8) 带看后 TDPPR 法则
- 9) 带看中的樱花树技巧

## **6、客户购房心理需求分析**

- 1) 了解客户需求 NEADS 法
- 2) 了解客户需求公式 FORM 法
- 3) 了解客户需求三步法
- 4) 客户购房心理的 5W1H 法则
- 5) 辨别购房客户的 5 种角色

## **第六模块 行销拓客“36 计”**

### **一、行销拓客十步成渠**

- 1、制定总体目标
- 2、绘制客户地图
- 3、优选拓客渠道
- 4、拓客物料筹备
- 5、整合分配资源
- 6、标准执行计划
- 7、激励考核机制
- 8、业绩倍增机制
- 9、行政管控机制
- 10、营销活动把控

### **二、自媒体疯狂吸客**

- 1、玩转 QQ 营销
- 2、玩转微信营销
- 3、玩转微博营销
- 4、社交平台营销

### **三、行销拓客 12 式：**

- 1、商圈派单
- 2、社区覆盖
- 3、商场巡展
- 4、会议爆破
- 5、分销渠道
- 6、动迁嫁接
- 7、商户直销
- 8、动线堵截
- 9、客户陌拜
- 10、企业团购

11、竞品拦截

12、商家联动

#### **四、大客户开拓十大方法**

1、普遍寻找法

2、转介绍方法

3、资料查阅法

4、委托寻找法

5、业主资料整理

6、商会寻找法

7、圈层寻找法

8、企业活动寻找法

9、网络寻找法

10、地图寻找法