
DISC 性格差异化销售之道

【课程缘起】

★投其爱，行其好

众多的销售课程告诉我们，做好产品销售的前提是先销售好自己，于是乎，如何让我们的客户接纳、喜欢上我们自己这个“人”，从而喜欢上我们所销售的产品，就成为了每一个销售人员渴望达到的境界。总而言之，**无论销售何种产品，销售人员都是在和“人”打交道。**

不同性格型态的人，其各异的性格型态导致其具有各自不同的本能、局限、盲点和不同的思考、沟通、行为模式及存在型态；

不同性格型态的人在真相、感情、沟通、理解、协作等方面，都会选择各自喜好的信息，而忽略其他的信息，特别是那些与自己的偏见或性格无法契合的事物，从而容易产生销售人员与客户之间的沟通障碍；

当我们在销售沟通过程中，把自己的频道（沟通模式、注意力焦点）调整至与客户保持一致，就能提高客户对我们及产品的接受程度，有效提高销售的成交率，**正所谓对客户来说，我们需要“投其爱，行其好”。**

可是，如何才能得知我们客户的性格型态特征呢？

★扬其长，避其短

事实上，每个人在成长过程中，都会遇到一个“成长高原法则”，也叫“成长瓶颈”。从事市场营销工作的销售人员也不例外。

每个不同性格型态的销售人员在刚开始从事销售工作时，都会凭借自身的能力优势和个性优势，帮助公司业绩上升。当到达一定阶段后，他会发现再取得相应的突破就会增加了不少难度，取而代之的只能是停滞，甚至出现业绩下滑的趋势



这种现象就是销售人员的“**成长高原法则**”。

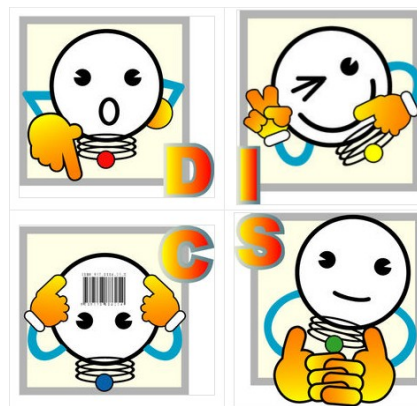
所有销售人员都有可能由于自己各异的性格型态，产生导致销售工作受阻或停滞的思维模式、情绪反应、沟通方式和行为模式，这些被称为“**性格型态局限行为**”。

面对与生俱来的性格型态所带来的“性格型态局限行为”，我们如何能最大程度地发挥自己的性格优势，突破个性局限，成为了销售人员可持续发展、销售业绩基业长青的重要一环。正所谓对销售人员来说，我们需要“扬其长，避其短”。

可是，如何才能得知我们销售人员自己的性格型态特征呢？

【DISC】

DISC 这个理论是一种“人类行为语言”，其基础为美国心理学家威廉·莫尔顿·马斯顿博士（Dr. William Moulton Marston）在 1928 年出版的著作《Emotions of Normal People》（常人的情绪）。马斯顿博士是研究人类行为的著名学者，他的研究



方向，有别于弗洛伊德和荣格所专注的人类异常行为，DISC 研究的是由内而外的人类正常的情绪反应——人际（沟通敏）感度。

【DISC 性格型态与差异化销售】

DISC 性格型态学对“性格型态局限行为”有可预测性的作用，换言之，就是不



要单纯等待销售人员的某种性格局限模式成为一个问题时，再去修正它。智慧的企业管

理者和聪明的销售人员会在潜在问题成为实际问题之前，就通过调整性格型态局限行为的惯性模式来阻止在实际问题发生。

DISC 性格型态学带给我们最大价值是，当我们发现了自己的性格型态，就找到了一个正确的成长进步起点，从这点开始就知晓如何突破自己的个性局限，如何发挥自己的个性优势，越过销售工作中的瓶颈，向更高事业顶峰发展。

同时，所有不同性格的销售人员，一旦发现他们的性格型态后，即可预测哪些个性局限将导致他们的成长高原问题，或是什么行为阻碍了他们的事业发展。在销售工作和销售人员成长过程中，让构成障碍的潜在因素在成为问题之前就得以了解和解决。

DISC 性格型态学的精彩之处在于，可以令自我深入探索，让自己透彻了解自己的销售思维模式及惯性销售行为，将如何影响自己的销售事业发展。一旦自己意识到了由于自己个性局限部分而引致的惯性行为，对自己销售事业发展形成阻碍的时候，这种突破个性局限部分的销售工作就变得容易了。

【课程情况】

课程对象：

销售人员、客户服务、销售主管、销售经理、销售总监等

授课方式：

导师引导+有效对话+九种类型人际关系分组研讨+沟通情景模拟+视频（以上方式根据参训客户具体情况选择使用）

课程时间：

1—2天

【课程大纲】

(此为标准课程大纲，实际授课内容将围绕客户具体需求略加调整，以保证最好授课效果)

第一部分 认识九型性格型态的重要性

- ◇销售过程中，自我、他人与情景的关系
- ◇性格型态自我初判
- ◇性格造成个别差异与沟通偏好
- ◇性格影响销售风格与潜能绩效

第二部分 九型性格类型的“望闻问切”与“察言观色”

- ◇对号入座 判断性格类型
 - 基本恐惧、基本欲望
 - 身体语言、常用词汇
 - 讲话方式/语调
- ◇九型人格导致的三种性格差异化销售气场
- ◇销售团队领导者的性格往往决定了整个团队的销售风格

第三部分 销售过程中的“投其所好，行其好”

- ◇面对某性格型态客户时，我们该怎么办？
- ◇各性格型态客户在销售过程中的主要抗拒点
- ◇各性格型态客户沟通要点与技巧

第四部分 销售过程中的“扬其长，避其短”

- ◇各性格型态销售人员的行为模式
- ◇各性格型态销售人员的提升要点