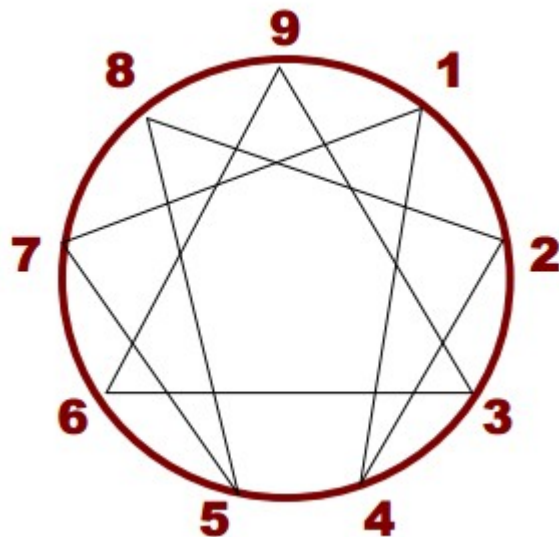

天道性格型态系列课程之

Enneagram

九型性格型态的差异化销售之道



九型性格型态的差异化销售之道

【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？

【九型性格型态】

九型性格型态这门学问源于数千年前的中东古老智慧，一直到上世纪五十年代，才正式传入美国，现今各个学派的心理学家发现，它和现代心理学的性格理论竟然不谋而合。九型性格型态的方法既简单、精确，又寓意深远。其基本原理就是：人与人是有差异的，有不同的原动力和价值观，不同性格型态的人需要用不同的方式来管理和沟通。**当每个人都充分发挥自我性格模式去做事，使用他人**

性格模式与对方配合、合作、沟通时，此时销售过程中的沟通效率才最高。九型性格型态追溯了个人不同性格的渊源，深入到不同性格的原动力层面，理清各类性格的细微分别，让我们真正认识自己、了解别人，从而提升彼此的执行能力。

【九型性格型态与差异化销售】



九型性格型态学对“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 and 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。

九型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。

九型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。

【九型性格型态差异化销售应用举例】

案例一：第四型（自我型）销售人员的“扬其长，避其短”

一个第四型（自我型）销售人员，由于性格型态使然，他很注重感觉，大部分时间停留在自己的情绪里，这类销售人员的核心价值观是“寻找那份美好的感觉”，情感丰富，喜欢特别的事物，喜欢创新，同时注重品质的完美，对销售工作中自己喜欢的部分往往投入极大的热情，是个很容易形成自我认同，是一个对工作有使命感的销售人员。第四型（自我型）销售人员其个性中的特质，使他在做销售工作的早期，这些追求品质完美、对工作倾注感情的观点，导致了他用心工作，热情投入。客户会很快被他们打动，销售业绩也很快会提升。



随着时间的推移，第四型（自我型）销售人员在销售工作中的局限行为就开始显现出来。如，工作随意性强，虽有创意，但有时会凭感觉做事，过于追求理想化的真实。在销售过程中，缺乏系统和方法，不喜欢运用传统的销售技巧，只喜欢自己去创造，喜欢独特的销售策略。同时，第四型（自我型）销售人员容易把注意力停留在缺失的美好上，在工作中易受到情感与人际关系的困扰，容易情

绪化。对第四型（自我型）销售人员来说，必须先处理好自我的感受后，才能去更好的工作。

显而易见，第四型（自我型）销售人员的这些“性格型态局限行为”在此时显得非常重要。处在这个阶段的第四型（自我型）销售人员，也许会有一种困惑：我工作一直很用心，也倾注了极大的感情，我对客户也很真诚，为什么业绩还会下降呢？

其实，当通过九型性格型态学了解自己的性格特征后，第四型（自我型）销售人员会明白，此时只需向内调正一下自己的注意力焦点，多关注一些销售工作中的常规方法和策略，多增加一些执行力，多去行动，而不是在原地幻想更完美的计划。这样一来第四型（自我型）销售人员的销售工作就会有很好改善。

通过性格型态完成改善的第四型（自我型）销售人员，将会是一个热情、积极、能够活在当下、有原则、有执行力的销售人员。这样的销售人员，深受到客户的欣赏，管理层的认可，也能够获得更多发展机会。

案例二：第一型（完美型）客户的“投其爱，行其好”



通过对九型性格型态学的学习，我们得知第一型（完美型）客户，其内在价值观是凡事要做对和做好做到完美。第一型（完美型）客户是典型的判断性思维，对错分明，非黑即白，第一型（完美型）人具有理性、以身作则、讲究原则、关注细节、认真、守规则等特征。

假如我们需要面对第一型（完美型）的一个VIP客户，我们就要学会认同他的价值观，配合他的做事风格，加强我们在销售工作过程中的沟通的严谨性和工作的认真程度，同时增加我们对产品和其本人细节的关注。因为在你与第一型（完美型）客户交往过程中一个微小纰漏就可能导致合作的失败，我们必须发展

出来一套相应的营销策略。

【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