

# 《催眠式销售》

课时：1天

主讲：曹恒山

授课 12 年 资深实战派销售培训专家

全国百强老师

十大销售培训师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 **NGH** 催眠师

全国优秀青年经管作家

江南大学商学院企业家辅导员

无锡作家协会 会员

## 【授课对象】

全体销售、管理者

## 【课程收益】

- 1、了解催眠的基本概念
- 2、学习基本的催眠技巧
- 3、学习如何将催眠技巧运用到销售中，让客户快速成交。

## 【老师主要著作】

《享受拒绝》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗？》、《谁懂客户谁

拿订单》、《我的第一位销售教练》、《我的第一本销售工具大全》、《林妹妹升职记》等等

## 【课程大纲】

### 一、催眠的概念

催眠的历史与由来

催眠就是对潜意识的暗示。

向潜意识发出指令，让潜意识接管身体，并听从你的指挥。

潜意识与主意识

课堂互动：集体催眠

一级催眠度测试

二级催眠度测试

三级催眠度测试

游戏：用自我催眠技巧划圆圈

### 二、催眠基本技巧：

1、呼吸放松法

2、扫描仪法

3、楼梯下沉法

4、阳光滋养法

### 三、催眠术在销售中的应用

1、制作“心灵扳机”

2、提问技术

3、信任的建立

4、坚毅的眼神

5、温柔的话语

6、肢体语言的配合

7、道具的配合

8、催眠引导词的运用

9、自我催眠

四、催眠式成交

1、夸赞技巧

PMP 法则

夸赞的六个关键技巧

不同的年龄夸赞技巧

不同性别夸赞技巧

2、共情技巧——同理心

共情话术

3、仿效技巧

声音仿效

肢体语言仿效

爱好习惯仿效

穿着仿效

4、从众销售法（牧群理论）

5、痛苦制造法

挖掘痛点

## 6、愿景描述法

三果法则——成果、效果、后果

## 7、YES 策略

设计 6YES 话术

## 8、暗示策略

故事：一份高智商名单

现场角色扮演互动练习