

《销售必学的性格分析术》

主讲老师：曹恒山

专业授课 12 年 资深实战派培训专家

全国百强老师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠治疗师

四型人格创始人

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

【老师主要著作】

《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《销售必学的性格分析术》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等等。

【选择曹老师的四大理由】

1、经验丰富

曹老师有着长达 13 年的讲课经验，曾为 400 多家企业授课、其中 30 家企业担任常年咨询顾问辅导老师。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨

论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、注重心理学研究

曹老师从 06 年起就开始潜心研究心理学，始创“四型人格”，同时还学习了催眠技巧，并将催眠与心理学运用到了职场沟通与人际交往中，帮助了很多企业员工转变心态，重获新生。

4、学员评分高

由于曹老师课程“干货”接地气又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97%以上。

【项目背景】

销售是一门艺术，需要摸透客户心思，需要投其所好。但我们怎么能知道客户到底“好”在哪里呢？“谁懂客户，谁拿订单”，用性格分析术解密其中道理！

【培训对象】

销售精英、销售经理、总经理

【培训收益】

学习性格分析术，了解自己做销售的优缺点及改正方法

学习如何通过行为举止、习惯爱好判断客户性格

了解了客户不同的性格，如何进行针对性的沟通

【培训时间】

标准课时 1 天 6 学时

【课程大纲】

(具体内容根据实际需求和调研结果调整)

模块	内容
	<p>暖身破冰</p> <p>1、空杯心态</p> <p>2、你对你的过去满意吗？</p> <p>如果你用过去的方法做未来的事，结果一定和过去是一样的。——曹恒山</p> <p>3、学习是为了什么？</p> <p>你可以对学习说不，但你无法阻止你的竞争对手学习。——杰克·韦尔奇</p>
	<p>第一篇 解读性格 性格自我测试问卷</p> <p>第一节、 天马行空的孙悟空——力量型</p> <p>第二节、 活泼多嘴的猪八戒——表现型</p> <p>第三节、 与世无争的沙和尚——和平型</p> <p>第四节、 喋喋不休的唐三藏——完美型</p>

	<p>第二篇 自我分析</p> <p>很多销售员都很纳闷，不知道自己这样的性格做销售有什么优劣势，性格解析可以告诉你一切！</p> <ol style="list-style-type: none">1、 我适合做销售工作吗？2、 力量型的我如何做得更好3、 活泼型的我如何做得更好4、 和平型的我如何做得更好5、 完美型的我如何做得更好
	<p>第三篇 如何判断客户性格</p> <p>不同性格的客户所需要的沟通模式是不一样的，但我们又怎么判断客户的性格呢？</p> <ol style="list-style-type: none">1、 如何判断力量型客户（办公室布置、行为、举止、爱好、习惯、穿着、字迹）2、 如何判断活泼型客户3、 如何判断和平型客户4、 如何判断完美型客户

第四篇 不同的沟通模式

知道客户的性格就明白了其“好”在那里了，就可以“投其所好”拿下订单了！

1、如何搞定力量型客户

2、如何搞定活泼型客户

3、如何搞定和平型客户

4、如何搞定完美型客户

马斯洛：改变性格，你的人生跟着改变！