



《华人本土关系销售技巧》

—基于诸子思想的中国式营销的道与术—

【课程介绍】

本课程体系基于笔者二十余年深入研究中国传统文化,融会诸子百家的学术精华,结合企事业单位多年营销管理实战的经验和高端 EMBA 的系统学习,总结了在中国本土文化背景下的营销科学和销售实战的独特现象,依据《华人本土社会心理学》和当代《社会学》理论,全面解析大客户营销过程中面临的问题和困难,通过销售中的情境案例研讨,让销售精英深刻体会在中国的文化背景下与客户沟通的独特的本土文化特点,发展并不断完善了适合东方社会文化的营销科学与销售技巧,并给出了**三十种**科学而实用的销售关系发展的工具和方法。

与传统销售课程相比,本课程体系理论架构严谨,最贴近中国文化背景下的实际销售情景,可操作性极强,已经被各行各业的销售精英厉行实践,效果极佳。

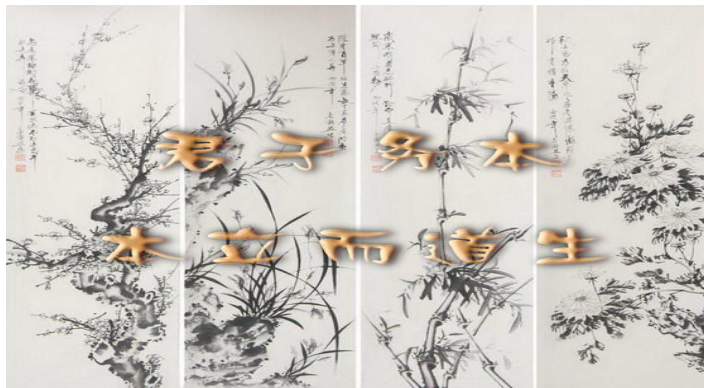
【课程目标】 深刻了解中国人销售关系的本质,掌握发展销售关系的原则与技术,全面提高销售效能。

【课程对象】 各级营销管理干部,大客户销售经理,各级销售精英

【授课方式】 教授演讲,情景分析,问题讨论、工具应用 案例分析

【课程时间】 2天

【课程大纲】



上篇：华人本土的“关系，面子与人情”

——中国文化背景下的销售技巧理论——

第一讲：差序格局理论下的“世道人心”
人类的“关系学”

华人本土社会心理学对中国人心理结构的解读
费孝通教授的“差序格局”理论
社会学的“社会交换”理论

第二讲：华人本土关系理论的三要素

关系的三要素
人情的本质
面子的本质
时间的价值
金钱的作用
面子的级数效应

第三讲：华人本土关系理论的三阶段

投入人情期
证明能力期
证明安全期

第四讲：华人本土营销关系管理公式

时间管理工具与技巧
金钱管理工具与技巧
面子管理工具与技巧

下篇：基于华人本土关系理论的销售技巧实战操作



第一讲：中国式关系销售技巧的一个“中心”

以人为本的核心思想

第二讲：中国式关系销售技巧的二个“基本点”

内法(家)外儒(家)

化(育)统(御)并重

第三讲：中国式关系销售技巧的“三纲”

“法”的精神

“术”的智慧

“势”的力量

第四讲：中国式关系销售技巧的“四谛”

“中”--讲平衡；

“正”--够义气；

“仁”--分实惠；

“和”--留面子

第五讲：中国式关系销售技巧的“五行”

五行理论与全面关系渠道控制路径

“己”渠道控制路径

“上”渠道控制路径

“朋”渠道控制路径

“秘”渠道控制路径

“亲”渠道控制路径

第六讲：中国式关系销售技巧的“六艺”

“吃”的艺术

“礼”的艺术

“品”的艺术

“洗”的艺术

“牌”的艺术

“游”的艺术

第七讲：中国式关系销售技巧的“七精进”

一盛神法五龙

二养志法灵龟

三实意法腾蛇

四分威法伏熊

五散势法鸢鸟

六转圆法猛兽

七损兑法蓍草

第八讲：中国式关系销售技巧的“八正道”

正确的行为规范（戒）：

正确的人生态度（定）：

正确的思想意识（慧）：

第九讲：中国式关系销售技巧的“九准则”

主位、
主明、
主听、
主赏、
主问、
主因、
主周、
主参、
主名

第十讲：中国式关系销售技巧的“十美德”

