

# 《消费心理与营销技巧》落地实训班

## 课程背景

在买方市场背景下，企业营销应当以“**消费者**”为核心。

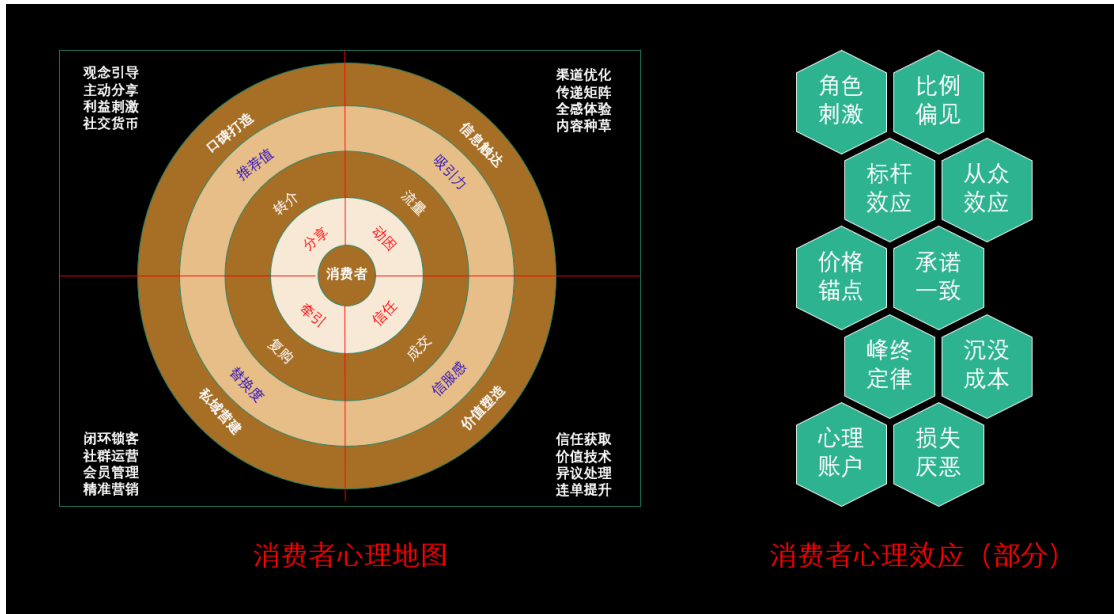
以“**消费者心理**需求分析”为基础的，营销策略的制定与执行，不仅需要**认知的打通**和**意识的提升**，也需要**技术的匹配**和**操作模型的固化**。

本课程以“**行为心理学**”和“**新用户消费路径**”的分析匹配为基础，结合终端“**效率型员工团队**”学习和工作特点，整体实现“认知打通，意识强化，技能提升，落地应用”的培训结果。

## 课程模块

消费心理与营销技巧		

## 核心理论



## 课程大纲

实操：CAP-system 销售操作模型诊断工具

实操：营销操作与落地要点对照表

实操：动因触发四维操作模型

实操：信任成交三步操作模型

实操：全域锁客三重结构模型

实操：成交技术的现场实操训练

实操：异议处理的现场实操训练

实操：高效带教的现场实操训练

## 课程实施（2天）

认知拓展+案例剖析+理论提取+实操训练+落地工具