

《基于行为经济学的销售心理与实战提升》

一、 引言

- 1、 营销理论的发展
- 2、 行为经济学的实验与有趣案例

二、 行为经济学的基本原理

- 1、 前景理论
- 2、 锚定效应与产品价值实现
- 3、 框架效应与沟通的艺术
- 4、 心理账户与客户理财规划
- 5、 幸福编辑与客户满意度优化

三、 行为经济学的销售实战运用

1、 建立信任

- (1) 锚定效应与快速建立信任
- (2) 麦肯锡信任公式
- (3) 个人 IP 打造模型
- (4) 案例一：口袋账户
- (5) 案例二：投资方案的选择（价格反过来影响需求）

2、 洞悉需求

- (1) 框架效应与客户沟通术
- (2) 四类客户心理需求与价值满足
- (3) 案例三：客户沟通话术

3、 展现方案

- (1) 心理账户与方案呈现
- (2) 权威效应与专业价值
- (3) 案例四：陈总的“心理账户”

4、 异议处理

- (1) 禀赋效应与异议处理
- (2) 五大反对问题与处理技巧
- (3) 案例五：禀赋效应与假设成交法

5、 快速成交

- (1) 现状偏差与快速成交
- (2) 幸福编辑与满意度优化
- (3) 八大成交法则
- (4) 案例六：金融高管的“旅游基金账户”

四、 实战案例剖析

案例一：花旗首个资产传承林总案例，用到锚定效应、框架效应、禀赋效应、心理账户等

案例二：（选择之前另外一个有代表性的即可）

五、 实战工具总结

- 1、 信任建立系列：专业度，亲和度，可靠度。三度六品（专业资质、表扬信、规划方案表、规划建议书等）
- 2、 IP 打造系列：IP 打造六度模型
- 3、 异议处理系列：五大反对问题话术包
- 4、 快速成交系列：八大成交法则

5、 全文总结