

DISC 在营销中的运用

讲师：张砾匀

课程背景：

DISC 自 1928 年诞生以来，经过近百年的发展，已经成为世界 500 强乃至全世界使用最广泛的性格测评系统。每个人的行为都是有倾向性的，有固定的模式与表现。成熟的人能理解自己的情绪，控制自己的行为。学习和运用 DISC 理论及工具，在自我的层面，能觉察自己的情绪，理解自己的行为，根据需要切换自己的模式；对他人的层面，能够观察他人的行为，尊重对方的需求，跟对方做好配合，实现多赢的目标。没有一种性格比其他人好，没有一种性格比其他人差，最重要的是接纳自己，了解他人，用不同的方法去应对，找适宜的环境去成长。掌握了性格分析，可以扬长避短，完善自身，明辨他人，百战不殆。

课程目标：

- 1.了解 DISC 各性格的挑战及优势，进而扬长避短。
- 2.分析不同性格特点，有针对性地做到跟 D、I、S、C 的高效沟通。
- 3.根据不同性格的心理需求，做好配合，提升销售业绩。

课程时长：6 个小时

课程大纲：

第一章 深入理解和掌握 DISC，

1、了解自我，灵魂六问

- (1) 你来自哪里？请详细描述。
- (2) 你最喜欢的地方是哪里？为什么？

- (3) 你最喜欢的城市是哪个？为什么？
- (4) 你最擅长做的事情是什么？你如何做的？
- (5) 你参与或投入时间最多的事情是什么？
- (6) 体验时间最长的事情是什么？你如何做的？

2、内向与外向

3、感性与理性

4、关注事与关注人

5、直接快速与间接缓慢

6、每人向小组完整地介绍自己。

7、性格修炼与完善

- (1) 能成功的性格组合：D+C
- (2) 比较容易获得幸福的性格：I
- (3) 需要注意的性格：S

第二章 不同性格的营销切入点

小组对练：你怎么营销，我喜欢

(需要包涵初次见面、你的神态及表情、你的沟通方式及用词、如何捉单、如何售后等)

1、如何与D型配合

(1) D型的需求

1)目标；

2)权力；

3)直接；

4)迅速；

(2) 与D型沟通技巧

- 1)先处理其紧急需求；
- 2)不要跟其说不；
- 3)直接沟通目标；

案例：结论先行说重点

2、如何与I型配合

(1) I型需求；

- 1)关系；
- 2)表达；
- 3)表现；
- 4)情感；
- 5)赞美；

(2) 与I型的沟通技巧

- 1)先建立关系；
- 2)找到共性；
- 3)赞美和表扬；
- 4)给她讲故事；
- 5)终极方案：请教问题；

案例：先解决情绪再处理问题——反对问题处理技巧

3、如何与S型沟通

(1) S型的心理需求

- 1)稳定；

2)道德；

3)耐心；

(2) 如何与 S 型沟通

1)要有足够耐心；

2)要与之深入交流；

3)学会帮其做决策；

案例：晓之以理动之以情——提建议技巧

4、如何与 C 型客户沟通

(1) C 型的需求

1)完美；

2)规则；

3)数字；

(2) 如何与 C 型沟通

1)说话注意逻辑；

2)多讲制度和流程；

3)细节方面讲到位；

5、把你的客户分类，并写出理由。

第三章 如何提升营销效果

1、营销中的语言技巧

(1) 现在词语

(2) 只有肯定，没有否定

(3) 凭语言测知对方的信念系统

(4) 有效引导客户及化解抗拒的语言技巧

(5) 复述

(6) 感性回应

(7) 例同

(8) 先跟后带

2、在意识和潜意识两个层面进行营销

(1) 声调的配合技巧

(2) 身体语言的配合技巧

(3) 破框法

(4) 换框法