

销售心理学——数字解读，“码”上成交（体验式）

课程背景：

你想轻松激发陌生客户的兴趣吗？

你想快速定位客户，捕捉客户需求吗？

你想持续赢得信任，主动获取转介绍吗？

你想走进高端，并成为客户并成为客户心中无可取代的财富管家吗？

在本堂课程中，将教你在数字世界里建立自己的客户圈层，快速识人、建立话题、赢得信任。

数字心理学创始人是古希腊数学家、哲学家毕达哥拉斯，他被人们称为“数学之父”。毕达哥拉斯认为“万物皆数”，每个数字都有它独特的个性和能量。这些数字就出现在我们的生日里，它透露出属于每一个人的生命信息和性格特征。

数字心理学属于数字统计科学，用于解读基本性格特征，读懂数字心理学，你就能读懂客户，走近客户、挖掘需求、解决难题，用成交三部曲实现精准营销。

课程亮点：

- 精准：以数字心理学体系为基础，帮助销售精英解决人脉问题，是专门为保险人定制营销宝典。
- 直观：结合沟通、教育、关系处理、客户成交等经典场景，手把手教会学员掌握性格、瞄准人心、提高情商、精准营销。

课程目标：

- 运用“数字解读”，掌握发挥自我优势的技巧
- 运用“数字解读”，掌握破冰、获取客户信息的技巧
- 运用“数字解读”，走进客户内心，赢得客户信任，成交有如神助
- 运用“数字解读”，了解团队成员知人善任，助力构建全新人际关系

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：寿险、银行渠道的销售精英及其客户

课程形式：理论讲授+案例解析+互动

课程特色：生动有趣，寓教于乐，深入浅出，迅速落地

课程大纲

导入：解读基本性格特征，有助于了解个人性格及与人沟通，遇见真正的自己。

第一模块：观“数”识人——“生命数字心理学”的奥秘

第一讲：欲授之学，先问其志——自我认知升级

认知自我，扬长避短；知己知彼，百战不殆

需问自己的六个问题

问题一：真正想要的是什么？

问题二：想要成为什么样的人？

问题三：过什么样的生活？

问题四：拥有什么样的财富和保障？

问题五：在什么领域成功？

问题六：受到什么样的尊重？

总结：只有认清了自己，才能真正做一个独一无二的人

第二讲：数字心理学快速识人——赢得客户信任

获得第一手信息，赢得客户信任成交有如神助；持续深入交往，获得源源不断转介绍。

1. “数字1”——独立与开创
2. “数字2”——合作与平衡
3. “数字3”——表达与敏锐
4. “数字4”——稳定与秩序
5. “数字5”——自由与冒险
6. “数字6”——远见与奉献
7. “数字7”——思考与真理
8. “数字8”——因果与掌控
9. “数字9”——灵性与博爱

第三节：生命数字密码连读——构建全新的人际关系

1. “数字能量”对人际关系的重要性
2. “数字能量”的缺失对人际关系的影响

案例分析：姓名内驱对人际关系的影响

解析：数字81组联合密码解析

解析：合作密码、家庭密码解析

3. 高峰挑战1-9
4. 人生方位图

第二模块：实战演练——“码”上成交之保险营销成交秘笈

导入：销售就是一场心理博弈战，对客户“知己知彼”，方能百战不殆。

实战演练：面对“数字1”客户的成交秘籍：独立的“国王”，请给足他面子。

实战演练：面对“数字2”客户的成交秘籍：“第六感女神”，喜欢“壁咚”。

实战演练：面对“数字3”客户的成交秘籍：爱表达的创意儿童：请让他讲。

实战演练：面对“数字4”客户的成交秘籍：守秩序的精算师，你的数据接受他的检阅。

实战演练：面对“数字5”客户的成交秘籍：自由而冒险的艺术家，请给他一个责任。

实战演练：面对“数字6”客户的成交秘籍：以家人为重的付出者，保护好他和他的家人

实战演练：面对“数字7”客户的成交秘籍：自学成才的“007”，保单是上天的礼物。

实战演练：面对“数字8”客户的成交秘籍：大老板们，保单=财富=成就

实战演练：面对“数字9”客户的成交秘籍：大爱使者，保单帮助你与世无争、穿越生死

总结：保单成交秘籍大盘点