

# 《九型人格与客户辨识》

## 课程大纲

### 课程目标

- 了解销售工作中自我的优势与局限；
- 明确团队风格和职业定位，如何扬长避短与取长补短；
- 培养销售沟通的艺术性，促进销售团队的成长；
- 了解九型辨识工具，判断客户的人格模型；
- 了解与不同性格的人交往时应采取的语言与行动；
- 解决团队中个体与个体不可融合的矛盾；
- 促进组织间的理解、融合与沟通；

### 培训方式

视频观赏+小组研讨+互动游戏+案例分析+情景模拟+讲师示范

**课程时间** 2-3天（12—18小时）

**主讲老师** 马媛导师

**培训对象** 企业管理者、销售人员

### 课程大纲

#### 第一讲、卓越销售员的职业化定位

- 一、 销售组织的职业化要求
- 二、 职业发展的三大利器
- 三、 销售过程中的自我优势与局限
- 四、 销售工作的重点及策略
- 五、 自我模式调节矛盾的方式

#### 第二讲、思维模型与性格类型在销售过程中的引导

- 一、 开户是谁？—核心思维模式解读（**男性 VS 女性**）
- 二、 如何确定客户性格特征在职场中的优势发挥  
■ **案例分析：职场案例**
- 三、 销售中识人辩人和引导技术

- 四、 思维模式—情感表达方式—行为方式
- 五、 了解自我的成长之路

### 第三讲、卓越销售人员高效沟通的技巧方法

#### 一、职场产生沟通障碍的原因

##### ■ 案例分析：沟通的问题

#### 二、完整的沟通过程

#### 三、了解人性的沟通艺术

##### ■ 案例分析：有效沟通的“科学性”与“艺术性”

#### 四、职场高效沟通的障碍

### 第四讲、卓越销售人员的逻辑层次与应用方法

#### 论—证—类—比（思想—结构—表达） 情境演练

- 论点先行（用最短的时间逻辑清晰）
- 分类清楚（MECE原则在工作中的运用）
- 逻辑排序（任何情况下，不会出错的原则）
- 上下对应（注重框架结构和必然联系）

### 第五讲、不同类型客户的辨识与沟通要点（事例+视频）

#### 性格风格的分类与购买点的平衡

- (一) 完美型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (二) 助人型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (三) 成就型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (四) 自我型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (五) 思考型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (六) 忠诚型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (七) 快乐型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (八) 领袖型的思维模式、辨识特征与兴趣点
- (九) 和平型的思维模式、辨识特征与兴趣点

##### ■ 案例：不同类型人格的购买要点

### 第六讲 九型人格在工作中的综合应用

#### (一) 九型人格与工作模型

##### ■ 应用案例：工作模型的运用

- (二) 九型人格与销售工作定位
- (三) 九型人格与客户管理
- (四) 九型人格与团队融合

##### ■ 案例分析：思维模式不同的一群人

- (五) 九型与压力舒缓的方式方法

(六) 案例与讨论

**第七讲 九型人格与迁善**

一、知识巩固：九型测试与技能训练

■ **案例：经典团队分析**

二、九种风格的职场表现

三、性格迁善的、方法与步骤

四、九型销售冠军的自我修炼

■ **案例分析：自我的优势与局限**

五、现场访谈

**第八讲、总结、提问与答疑**

一、九型人格的自我测评

■ **透视镜——管理者的思维模型**

二、总结与疑问解答