

---

## 高手好色

--基于性格色彩的销售技巧与销售话术

### 课程背景

对所有客户用同样的销售方式与销售技巧？你 Out 了！

对所有客户用千篇一律的语言试图说服他？你 Out 了！

有的客户不喜欢你喋喋不休！你应该 Shut off!

有的客户需要你强制下单！你敢不敢兵临城下，苦苦相逼？

有的客户考虑再三、优柔寡断！你知道他丰富的内心世界吗？

有的客户自有主张！我该怎么引导他对我的产品和服务感兴趣？

客户的行为千变万化、行为背后的性格却有规律可循。

客户的性格决定思维，我该如何去判断客户的性格并探寻他的心理活动。

不同性格的客户我用什么话术去吸引对方对我们的产品和服务产生兴趣？

不同性格的客户我用什么提问去引导对方产生对我们销售有利的心理活动？

注：该课程为销售进阶课程，刚入销售岗位三月以内的员工不建议参加

入门理解版 1 天、重点加强版 2 天

讲授、案例分析、小组讨论、性格测试

---

---

## 第一篇章：色彩性格概述

### 1、色彩与性格的关系

- (1) 色彩性格学：性格→思维（心理活动）→行为
- (2) 从思维动机（心理活动）划分性格：四种基本性格  
**【案例分析】不同性格的客户购买方式（理性与欲望的心理冲突）**
- (3) 常规色与非常规色的复合型性格组合

#### 案例分析：组合性格夫妻客户购买的心理分析

- (4) 红、黄、蓝、绿四色性格的价值观、思维习惯（心理活动特点）。

### 2、性格色彩识人术：

#### 测试我的性格特点

用测试工具快速认知自我性格及准确认知客户性格

- (1) 从人形象喜好判断
  - 从五官基因色特点识别（相由心生）
  - 从服饰风格色彩搭配喜好和发型妆容用色识别
  - 从办公室、家居用色布置特点识别
  - 从驾驶车型车色识别
- (2) 人行为中的人际风格判断
  - 从肢体语言识别（比如：拿包姿势、抽烟姿势等）
  - 从语音语调识别（语调是心情的温度计）
  - 从眼神表情识别（眼睛是心灵的窗户）
  - 从交谈反应和语言表达特点识别（言为心声）

## 第二篇章：性格色彩销售话术设计密码：

快速赢得不同性格客户的信任与吸引不同客户产生兴趣的话术特点  
如何说服不同性格客户的法则：

- （红色性格）表现型的信任与吸引话术密码、禁忌话术；
- （绿色性格）友善型的信任与吸引话术密码、禁忌话术；
- （黄色性格）控制型的信任与吸引话术密码、禁忌话术；
- （蓝色性格）分析型的信任与吸引话术密码、禁忌话术；
- 不要对我撒谎：快速辨识客户的谎言的心理活动
- 冲突处理的方法（如何巧答销售中的异议）

## 第三篇章：好色高手的销售技巧

### 1、好色乃本性-----专注做色狼、千万别色盲

从客户背景调查四场景八要素去认知客户颜色：

- 生活场景探询话术
- 工作敬业度场景探询话术
- 事业发展度场景探询话术
- 情感半私密场景探询话术

### 2、我是变色龙-----与客户相配的色彩性格？

循序-接近-自然变色-

---

---

### 3、中和调色板-----引导客户接受我！

- 看人情关系的红色
- 冷淡而细腻的蓝色
- 要权威的黄色
- 需要刺激的绿色

### 4、拿什么让你买单-----点燃颜色的兴奋度？

- 不同性格色彩的客户签单特点！
- 【讨论】** 国企大客户的跟踪
- 店面上的服装
- 经销商客户的忧郁

## 专家简介 讲



## 王念山：服务营销专家

国际职业训练协会 (IPTA)  
-----会员

TTT国际职业认证  
-----培训师

2013年《培训杂志》我是好讲师大赛  
-----全国百强讲师

宝弘骏 飞机、名车 商贸公司  
-----执行董事

中国移动及国家电网电力大学  
-----特聘导师