

《无须掩饰，我懂潜意识》

【课程背景】

世界上最难懂得是人心，几乎没有人敢说能够完全读懂人心。然而只要生活在这个世界上，人心就是每个人都不能避免碰到的。我们要学会对一个人产生明晰而正确的认识，就是要通过他的表情、语言、动作等传递出来的信息，去分析对方潜意识的变化及潜意识绕过意识所传递出来的真正信息，即“读心”。通过潜意识读懂人心是一个快速进入他人内心世界的办法。

销售，是很多人都会接触的一种职业，不管是销售人员还是顾客。而一个成功的销售人员并不是仅仅靠口才就能够取得良好的业绩，他更多的是要学会如何把握客户的情感，激发客户的占有欲，使得产品能够顺利地被购买。而在这个过程中，人们的潜意识就占据了一个极其重要的地位。每个人都有潜意识，它会控制人们做出许多自己意想不到的事情。所以，如果能够正确地解读潜意识，利用潜意识，那么成为一个成功的销售人员就并非难事了。

【课程时间】1天（6小时）

【主讲老师】李培英

【课程大纲】

第一章 无处不在的潜意识

- 一．潜意识的力量
- 二．人人都有潜意识
- 三．潜意识就是与心灵进行对话
- 四．潜意识是这样工作的
- 五．当潜意识遇见读心术
- 六．潜意识是读懂人心的窗户

第二章 通过面部表情破解潜意识

- 一、表情，内心的晴雨表
- 二、眉毛是泄露心情的路线表
- 三、你的眼睛会说话
- 四、鼻子是如何表达“情绪”的
- 五、嘴部动作折射出来的心态
- 六、下巴是内心世界的“投影机”
- 七、笑容里隐藏的秘密

第三章 肢体语言就是你的“测谎仪”

一、从手势看一个人的心理状态

二、双臂透露出来的秘密

三、头部动作隐藏的潜台词

四、你的脚在“说”什么

五、透过走姿看心理

六、坐姿站姿看性格

七、小动作，太真相

第四章 透过言语语言破解潜意识

一、透过语速看心理

二、从“好话”中推断对方的真实意图

三、口头禅中暗藏的个性密码

四、通过打电话的方式理解对方

第五章 潜意识决定销售成败

一、上你的潜意识爱上销售

二、细微动作隐藏的潜意识

三、察言观色读懂客户的潜意识

四、客户的从众心理就是最好的卖点

五、激发顾客怕买不到的心理

六、用赞美为销售开路

七、让顾客的潜意识认可你

八、尝试满足客户的潜意识