

九型人格与营销高手

课程背景：

人的性格，是每一位销售管理者、每一个业务人员需要关注永恒话题。

在销售的道路上，你是否一再的遭到客户无情的拒绝？

你是否曾经感到无望而意志消沉，甚至一蹶不振？

面对一次次的失败，你是否想到过放弃？

面对一次次的拒绝，你是否依然还在坚持？

曾经想要成为销售明星的梦想，如今可曾实现？

曾经那澎湃的激情、旺盛的精力，如今还保留几分？

你是否有过这样的经历：方案修改了一次又一次，客户始终不满意；价格一再的让步，客户依然无动于衷；价格已经降到最低，产品不断完善，营销策划不断推陈出新，然而销售人员依然面对客户一次又一次的拒绝、失败。

我们不禁感慨万分：客户你的心思真的好难猜！

销售是一个残酷的行业，当你在不断的寻找客户或者竞争对手的弱点的时候，你知道你的弱点在那吗？你知道怎么来提升自己的短板吗？

九型人格就是一门了解人类不同个性、探索人与人相处之道的学问。这是一个有 2000 多年历史的古老学问，由苏菲教派流传，帮助提升弟子、转化自己、与他人沟通。今天，九型人格成为商界最热门的人际能力培训工具，被诺基亚、惠普、通用汽车甚至美国中央情报局等商业和政府机构广泛应用，以提高其雇员的人际能力和工作效率。九型人格就像《易经》一样古老而神奇，易用，易懂，精准而又有效，并特别实用。

学习九型人格最终可以协助您发现自己个性的优势，学习善用这些优势，创造理想价值；

九型人格令您找到“我是谁”的终极答案，

从此，您不再受性格的困扰和控制，完全掌控您的人生。

课程收益：

本课程通过讲授、测试、访谈、案例分析、视频欣赏、互动研讨等授课方式，力争使学员实现以下收获：

- ※ 洞察自身性格的优秀特质、盲点及要提升的方向，改善个人性格和沟通方式，找出自身销售瓶颈根源及突破方式；
- ※ 探索客户，明白客户的行为，快速与陌生准客户建立信赖关系；
- ※ 学习通过眼神与肢体语言识人的基本技巧；
- ※ 清晰不同型格客户的行为习惯、情绪反应模式、深层价值需求及外显形式；
- ※ 解读客户身体语言与心灵密码，掌握与不同类型的客户的相处之道；
- ※ 寻找客户的关键需求，让客户得到产品外的附加价值。

授课风格：

老师引导+个人分享和自我观察+小组讨论和活动体验；

授课风格风趣幽默，旁征博引；既强调学员的参与，又突出指导和提升；既注重案例分析，又不失理论启发；尤其是他以丰富的管理经验和背景知识，将培训与学员的实际工作紧密结合，营造出启发性、应用性强烈的学习气氛。

课程时间：1-2 天，6 课时/天

课程对象：销售队伍销售经理和中基层管理者、经验丰富但想进一步提升销售业绩的资深销售人员、新晋加入销售队伍的年轻销售人员、企业招商人员、区域营销人员、其他终端一对一谈判销售的人员(促销员,导购员、与渴望全面自我成长，搞好人际关系的各类人士。

课程大纲：

第一讲：销售的定义

- 1、现代销售的背景；
- 2、现代销售的误区；
- 3、销售的核心：需求
- 4、销售的关键：谋划
- 5、销售的基本：判别个人需求。

案例分析：恋爱中的营销行为

第二讲：古老而常新的“读心术”----九型人格概述

- 1、九型人格是什么？
- 2、九型人格的起源及发展历程
- 3、性格的形成因素
- 4、九型人格与其他性格工具的关系
- 5、九型人格的应用领域

第三讲：解读神奇的“人性地图”——九型人格解析

一、剖析 2 号(助人型)

- 1、2 号助人型的核心特质
- 2、2 号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、2 号型客户营销的秘诀

二、剖析 3 号(成就型)

- 1、3 号成就型的核心特质
- 2、3 号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、3 号型客户营销的秘诀

三、剖析 4 号(浪漫型)

- 1、4 号自我型的核心特质
- 2、4 号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、4 号型客户营销的秘诀

四、剖析 5 号(理智型)

- 1、5 号理智型的核心特质
- 2、5 号典型人物代表：人物的性格分析
- 3、5 号型客户营销的秘诀

五、剖析 6 号(疑惑型)

- 1、6 号疑惑型的核心特质
- 2、6 号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、6 号型客户营销的秘诀
- 4、视频案例：原香港特首董建华访谈剪辑

六、剖析 7 号(活跃型)

- 1、7 号活跃型的核心特质
- 2、7 号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、7 号型客户营销的秘诀

七、剖析 8 号(领袖型)

- 1、8号领袖型的核心特质
- 2、8号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、8号型客户营销的秘诀

八、剖析 9 号(平和型)

- 1、9号和平型的核心特质
- 2、9号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、9号型客户营销的秘诀

九、剖析 1 号(完美型)

- 1、1号完美型的核心特质
- 2、1号典型人物代表：公众人物的性格分析
- 3、1号型客户营销的秘诀

第四讲：：九型人格在销售中的应用实践研讨

- 1、各型在销售上的优势与盲区及对应规避方法
- 2、激励各型达成销售目标的技巧
- 3、如何对九种不同性格的客户成功实施销售

学员互动：如何把产品卖给你? (现身说法)

案例分析：如何将新产品卖给九种型号的客户