

## 课程名称：《基于 DISC 的差异化营销沟通术》

主讲：于亚彤老师 6 课时

### 课程背景：

- 发了很多信息客户不冷不热？
- 沟通了多次，却越来越搞不懂客户的真实想法？
- 产品组合做了好多，始终不能成交？
- 客户画风突变，还不知道是哪里出了问题？
- 面对客户的谜之言行，不知所措……

金融客户形形色色，一些从业者在长期实践中摸索出自己的方法，但是更多的从业者还是在依靠本能做营销，在销售的沟通和谈判中，掌握不同行为特质人的表现及差异化沟通技巧是基础，建立双方有效接触的通道，增强自身吸引力和被信赖感，清晰了解对方真实诉求，针对性地交流和推介，将达成事半功倍的效果。基于对客户性格的研判，告别一招鲜依靠本能走遍天下，针对不同类型人的差异化沟通方法，从而做到快速融合，提升营销效率。

### 课程收益：

- 认识到沟通的本质；
- 了解低效沟通的障碍因素，意识到同频才能高效交流；
- 掌握基于 DISC 的不同类型人的沟通偏好与侧重点；
- 有意识在不同场景对自我风格的调试。

**课程对象：**全员

**课程方式：**课堂讲授、分组讨论、案例分析、视频解析、情景演练、游戏互动等

**课程大纲/要点：**

**破冰活动：**沟通大考验

## 一、 认识沟通

### 1. 沟通的本质

#### 1) 设定目标

#### 2) 达成共识

#### 3) 言之有物

### 2. 沟通的实践性原理

#### 1) 扩大公开象限

2) 建立共同愿景

3) 语言同频

3. 无效沟通常见的原因

小结

## 二、 差异化沟通

1. 认识不同行为特质人的沟通偏好

1) 控制型人的行为特质及沟通偏好

2) 社交型人的行为特质及沟通偏好

3) 支持型人的行为特质及沟通偏好

4) 分析型人的行为特质及沟通偏好

2. 针对不同行为特质人的沟通技巧与禁忌

1) 控制型人的沟通技巧与禁忌

2) 社交型人的沟通技巧与禁忌

3) 支持型人的沟通技巧与禁忌

4) 分析型人的沟通技巧与禁忌

3. 营销剧场——针对不同场景的自我调适与针对性营销

1) 各小组抽题创作表演不同场景的 DISC 型人沟通与表现

2) 讲师点评

3) 结合问题点扩展课程内容

例如：如何建立强吸引力；如何有效接触客户；了解别人的未言之语

**视频解析：**DISC 各型行为特征

**案例分析：**各种场景的营销阻碍与应对案例

**团队共创及演练**