



销售过程中肢体语言的应用技巧

课程背景

成功的销售人员要熟知销售原则、相关法律、业务技术和掌握销售技巧。此外，肢体语言的真实和不易伪装，因此有效地察言观色，读懂客户的肢体语言，还要学会大量地掌握肢体语言以增加己方的影响力。肢体语言作为非语言信息中的一部分，在销售过程中占主导地位，在销售过程中扮演着重要的角色。

课程目标

- 1、肢体语言在销售中的应用原则
- 2、肢体语言在销售中的作用
- 3、肢体语言在销售中的具体应用

课程时间

1-2 天

课程对象

销售人员、销售管理者

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+案例分析 40%

课程大纲

一、肢体语言的概念及作用

- 1、肢体语言的概念
- 2、肢体语言的作用
 - 1) 增强有声语言的表达力
 - 2) 具有暗示性
 - 3) 能迅速传递、反馈信息，增加互动性

二、肢体语言的特点

三、肢体语言的作用机制

四、读懂客户表现的肢体语言

- 1、上肢动作语言信息
- 2、下肢动作语言信息
- 3、腹部动作语言信息
- 4、表情的语言信息

五、销售人员在销售过程中肢体语言的运用

- 1、不让对方“接近”，可提高你的气势
- 2、“模仿”对方的姿势——镜子连环效果



- 3、“告别”的技巧
- 4、通过大幅度的“动作”吸引对方的注意力
- 5、“牵引注意力”，与对方增加视线交流

六、销售中解读肢体语言和表情应注意的事项