

由点及面——增员综合能力提升

主讲：金玉成

课程收益：

- 1、学习并掌握八大优质群体的行为特征与群体特征
- 2、学习并掌握八大优质群体的增员系统话术设计
- 3、学习并掌握体验式创说会的全流程设计
- 4、提高学员对增员的感知度并塑造抗压心态

课程对象：

课时安排：2天，6小时/天

授课方式：

专题讲授、案例分析、小组研讨、互动提问、头脑风暴、情景模拟、启发教学

课程大纲：

一、八大钻石人群分析

- 1、家庭主妇人群的行为特征及群体特征
- 2、营销人员人群的行为特征及群体特征
- 3、私营业主人群的行为特征及群体特征
- 4、专业人士人群的行为特征及群体特征
- 5、打工一族人群的行为特征及群体特征
- 6、高档小区住户人群的行为特征及群体特征
- 7、教师人群的行为特征及群体特征
- 8、影响力中心人群的行为特征及群体特征

二、增员系统话术的设计

- 1、陌生拜访：挖
- 2、缘故吸引：拓
- 3、随缘引流：找
- 4、群体互动：扩
- 5、间接开发：挤
- 6、从众激发：促
- 7、增员系统话术设计
 - A、准增员对象分析
 - B、赞美铺垫
 - C、塑造价值
 - D、内容设计
 - E、制造诱惑
 - F、引流达成

三、体验式创说会的全流程设计

1、创说会的价值与现状分析

——创说会的价值所在

——创说会的难点障碍

——原因分析与解决之道

研讨发布：为什么现实总是与理想有差距

2、在你眼中的创说会是什么样的

——解析创说会

——创说会常见的弊病；

3、客户体验与创说会

——准增员对象的 26 项体验需求

——如何有效塑造准增员对象体验

——创说会五级模型分享（独家）

——掌控细节等于锁定结果

4、如何提高创说会的达成率

——精准的结果源自有效的自我评估

——体验式创说会的八大流程分析（独家）

——如何实现精准出击

——脑洞大开：如何实现会前掌控

5、独家工具分享

——邀约模式

——群体互动

——心理暗示

6、实作模拟（会前会中会后）与方案汇总

四、课程回顾与互动答疑