



### 【课程背景】

我们每天都要与人说话、每天都要推销，可是——  
因为销售不对，失去了一笔又一笔财富；  
因为销售不对，失去了一位又一位客户；  
因为销售不对，失去了一个又一个朋友；  
因为销售不对，失去了一天又一天好心情；  
因为销售不对，甚至失去了生命！  
因为销售不对，……

你，还将还要还想失去多少？企业还要失去多少？管理的问题就是沟通的问题，刻不容缓一定要来绝对成交实战班！

### 【课程收获】

引入本课程的企业，将会收获：

提升销售业绩及拿到成果

参与学习的员工掌握与各种重要人群成交的多维度方法

关键客户和合作伙伴的关系进入一个更积极和富有成效的阶段

共创提高跨团队沟通协作成效的可行举措

参与课程人员行为朝向健康有效的方向改变并影响到周围的人

（跨）团队成员之间的包容性得以改善

员工的承诺、责任和价值感得到增强

基于员工在人际管理管理方面能力的提高，部门和企业的协作成效更高，重大目标得以达成

### 【课程对象】 公司全员

### 【课程方式】

讲授+案例+视听+实操+研讨+游戏+分享+问答+工具+PK+角色扮演法+演示+研讨+仿真模拟法+两人对话+排列法+催眠冥想等

### 【课程时长】

1天——2天

## 【课程内容】

课程提纲（根据需求现场可能有所增减）

### 第一部分 综述：序幕破冰篇

- 一职业定位简易测试-左右手习惯
- 二打破惯性

### 第二部分：礼仪

#### 第一节：你的形象价值百万

一概念：

千万不要靠第一印象去判断别人，但很多人都会凭第一印象来判断你

我们没有第二次机会，给别人留下第一印象了。所以我们随时都要保持积极的自我形象

二礼仪的核心密码

#### 第二节：让你倍受欢迎的礼仪

一 介绍技巧

1 自我介绍：

- 1) 符号改身份
- 2) 一慢二看三转换
- 3) 介绍的万能公式：好高名人感

2 为他人介绍：

- 1) 就高不就低
- 2) 尊者为后

3 介绍实践

二 握手技巧-尊者为后

三 名片礼仪

1 名片技巧实践

2 案例

四 座次礼仪

1 座次排序练习

2 领导为奇数的排序

3 领导位偶数的排序

五 乘车礼仪

1 双排五人座

2 双排七人座

3 双排九人座

六 餐桌礼仪

1 餐桌座次

2 中国式饭局礼仪

让菜不夹菜，祝酒不劝酒

3 西餐礼仪

男人似白酒，女人似红酒

七 礼仪总结篇

第三部分：销售

第一篇：自我沟通三大密码

- 一 焦点密码：注意力=事实
- 二 动作密码：动作创造情绪
- 三 定义密码：ABC 法则

第二篇：销售法则：

- 一 心中图像法则：树立正确图像
- 二 想象\*逼真=现实

第三篇：最有效的客户分析工具

- 一 客户分析工具一：动作密码
  - 二 客户分析工具二：长方形的秘密
- 收入增加 20% 的销售方法，了解 4 种思维模式：

三 客户分析工具三：客户分类 ABCDE

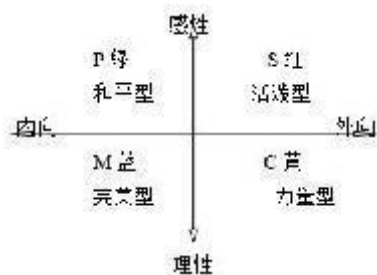
成功八部：一梦想 二承诺 三列名单 四邀约 五项目说明会 六跟进

ABC 法则：A 领导 B 自己 C 客户 七检查进度 八复制

	钱	意识	大名单 (人脉)	
客户群	A	*	*	A 良师益友
	B	*	*	B 最好的客户 (不容易变 A)
	C	*	*	C 广大客户群 (容易变成 A)
	D	*	*	D 喜欢孤芳自赏 (练兵)
	E	*	*	E 时运不济，有上进心 (认识的人了不起，不能忽略！)
	F	*	*	
	G	*	*	} 我愿意帮你
	H	*	*	

四 性格分析：3 视听触，4DISC，色彩,8 荣格感觉思维情感直觉，9 型

- S 多血质 活泼型 红
- M 抑郁质 完美型 蓝
- C 胆汁质 力量型 黄
- P 粘液质 和平型 绿



企业里结果好才算好，在结果好的基础上找感觉好；家庭里感觉好才算好，在感觉好的基础上找结果好。

五 1+1 模式：提出问题+解决方案

汇报工作说结果，请示工作说方案，总结工作说流程，回忆工作说感受

## 六 幸福六等

桃花源杏花村 平安里多瑙河 狗不理火药库； 因为相同我们连接，因为不同我们成长  
享受过程，没有一条路通向幸福，因为这条路本身就是幸福

## 第四篇：客户超效沟通术

### 一 萨提亚五种沟通模式

讨好式、指责式、超理智、打岔式、一致性

说自己想说的话，用对方喜欢的方式 真诚+智慧

做真诚的成熟人，不做天真的实在人；假话全不说，真话不全说；

使命、激情与梦想

### 二 沟通推销术实战

透过倾听：(1) 有效倾听要坐在顾客的左边。(2) 倾听者做 100%的记录。  
(3) 倾听者看着他，不要发出声音。(4) 倾听时重复确认。

1 三点倾听法：出发点，信念假设，情绪-教练型领导技巧在企业的应用  
发问建立主控，倾听建立信赖。通过发问和倾听找到需求

2 本我倾听法-男人说事业；玩笑的背后体验丝丝本我；用你们代替你

3 模仿训练

3.1 识人术-快速识别谎言技巧

3.2 视听触-NLP 性格分类

4 认同与拒绝 合一架构-陪他下楼，扶她上楼

5 赞美

6 与各年龄段的智慧对话

7 格局决定结局

## 第五篇：销售买卖的真谛、三大方法、十大步骤

### 一：销售买卖的真谛

1 销的是自己-卖产品不如卖自己；

2 售的是观念；

3 顾客买的是感觉；

4 你卖的是好处！

5 销售是贩卖对方心中的梦想情人；

销售就是走出去，把话说出去，把钱收回来；说服是信心的传递，是情绪的转移

二：营销之神杰·亚布拉罕的建议：三大类方法创造销售奇迹

三：推销十大步骤：

1、准备：A 专业知识（复习产品的优点，复习竞争对手的缺点）、（每一次都要这样，一天拜访十个，要复习十次。）

B 精神上的准备：a.静坐（最有效的静坐是 45 分钟），b.说服是信心的传递，是情绪的转移。C 体力上的准备：a.深呼吸 1、4、2 呼吸法，吸气 1 秒，停留 4 秒钟，呼气 2 秒钟。

B.有氧运动（散步、慢跑、游泳、骑脚踏车）

2、使自己的情绪到达巅峰状态。

3、建立信赖感。

4、了解客户的问题、需求、渴望。

5、提出解决方案，并且塑造产品的价值。

- 6、竞争对手的分析。
- 7、解除反对意见。（抗拒点）
- 8、下订单（成交）推销：走出去，话讲出来，把钱收回来。
- 9、要求顾客转介绍。
- 10、售后服务。

#### 四、推销十大原则：

- 1 找到你的产品独特的卖点，要卖出不同来。 USP ；FAB
- 2 卖好处不要卖成分。
- 3 多用第三者见证，使用者见证。
- 4 拒绝无非是几大类 ——我不需要；我不相信；我不着急（明年再说）；我没有钱（假没钱-价格）
- 5 重复关键词--把顾客最看重的那点反复宣传。
- 6 说服别人是用问的，而不是用说的。问对问题赚大钱。
- 7 建立神经连接：也就是不买=痛苦，买了产品=好处。人之所以行动，只有两条原因--追求快乐和逃避痛苦。
- 8 把拒绝当成最棒的事：问题是用来提升能力的。成功就是躲在拒绝与挫折的背后。拒绝是一种反应而不是反对。
- 9 建立信赖感是最重要的；在没有建立信赖感之前，永远不跟他谈产品。
- 10 要学会认同。陪他下楼，扶他上楼。

#### 第五篇：电话行销及世界第一名的推销话术

##### 一 电话行销及世界第一名的推销话术

##### 二 过秘书关话术

##### 三 顾客说“我要考虑一下”成交法

##### 四 顾客说“市场不景气”成交法

##### 五 顾客说“价格太贵”

按最小时间单位分解，即产品价格/使用年限/12月/31天/=产品每日使用费用。

以每日使用产品增加费用来说服顾客。

##### 六 鲍威尔成交法

##### 七 顾客说“别的地方买价格更便宜”成交法

##### 八“不在目前预算内”成交法

##### 九 十位价值成交法

##### 十 “THE NO CLOSE”不要成交法

##### 十一 “经济的真理”成交法。（适用于顾客尽量压低价格的场合）

##### 十二 “回马枪成交法”

##### 十三 对比成交法

##### 十四 “心脏病成交法”

#### 第六篇：神奇的催眠式销售（马修史维；米尔顿语言；梅塔模式……）

#### 第七篇：四大类拒绝话术总结及演练：

一我不需要，

二我不相信，

三我没钱（假没钱-价格），

#### 四 不着急 (明年再说)

成交一切都是为了爱；销售=收入

五 4种购买影响者-使用者点、教练线（内线）技术把关者面（采购）、决策者体、  
四维成交法：把四种购买影响者，通过点线面体的策略运作一网打尽，一剑封喉，一步成交

### 第四部分：信念 BVR

#### 第一篇：信念 BVR 篇

##### 一信念

1 信任与选择体验

2 囚之圈

事件-价值判断-拒绝-我对：囚之圈

3 本我自我超我

本我-内心最本质的需要和渴望

自我-理智 文化 修养 觉悟

超我-法律 道德 习俗 规则

4 人生的两种角色-负责任者、受害者

二 销售职业心态

#### 第二篇 隧道之旅

一 废墟与卸盔甲

1 销售理念

2 创造价值的方法

3 逃避的方法

4 李嘉诚成功四讲与创造价值五级

0 不在乎 0% ; 1 希望 20% ; 2 感兴趣 40% ; 3 想要 60% ; 4 我要除非 80% ; 5 我一定要、无论如何 100%

承诺是资产-讲诚信是一个人最大的投资，守承诺是一个人最大的资产

二 冥想之旅

#### 第三篇 NLP 式销售：

一 NLP 打造

1 自我设限

1.1 abc 法则：a 事件 b 信念定义 c 情绪反应

1.2 事情本身不能影响你，影响你的是你对事情所下的定义和态度。

2 Nlp 事件三问-有效果比有道理更重要

2.1 定义

2.2 好处学到

2.3 如何解决

3 问问题的品质决定人生的品质；

4 稻田和夫与松下-设想计划与执行

乐观的设想、悲观的计划、愉快的执行

## 第四篇：白布红烛篇

一 目标（结果定义）

二 商业人格-商业行为中人格的具体表现。

三 靠原则去做事靠结果来交换

1 结果：有时间/有价值/可考核；

    心中有结果，执行有效果

2 执行力没有如果；执行力不讲如果，只讲结果（强调实际结果）

3 请给我结果。

4 西点军校：报告长官是，报告长官不是，报告长官不知道，报告长官没有任何借口

四 分享及总结：彼得德鲁克：晚年在家咨询分享

五 宣言打造篇

1 实战成功宣言与 18 条理念打造

2 冥想

六 最后的话：彼得德鲁克：晚年在家咨询分享

“到了礼拜一，请不要打电话告诉我说，这些想法是多么的棒，请来告诉我，你现在的做法跟以前的有什么不同了。”

### 附 1：维系人脉的 12 种方法

(01) 寄贺卡信(贺卡+信)；

(02) 多带朋友参加聚会，帮助朋友介绍朋友；

(03) 带朋友参观你的私密处；

(04) 提供最新的资讯；

(05) 善用中途停留的时间和朋友聚一聚；

(06) 调节矛盾；

(07) 报告变故（如手机变号、搬新家啊）；

(08) 帮助介绍生意和人脉；

(09) 短信息（分享别人的感受）；

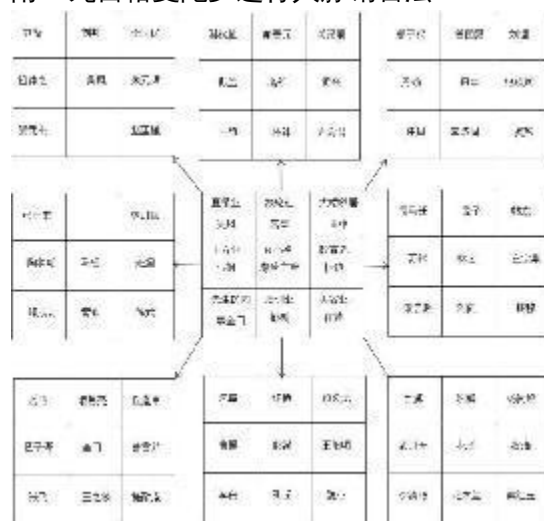
(10) 帮助解决朋友的问题；

(11) 送个性化礼物（关键：送给谁、为什么送、送什么、什么时间送、什么地点送、送的方式）[送礼的方法：所送礼品要有保存价值、特别时期送、有针对性]；

(12) 亲自到场。

思维导图、六顶思考帽、曼陀罗，借脑、全脑速记与快速阅读、冥想等方法对于思维方式有很大益处，如何用九宫格曼陀罗进行人脉销售法……

## 附 2 九宫格曼陀罗进行人脉销售法



丁艺欣老师录制同名中国教育电视台 DVD 系列：

- 第一集 读心术
- 第二集 求同术
- 第三集 圆通术
- 第四集 赞美术（上）
- 第五集 赞美术（下）
- 第六集 叙事术
- 第七集 开场术
- 第八集 执行术
- 第九集 归因术
- 第十集 宽心术
- 第十一集 辨真术
- 第十二集 敬人术

