
九型人格—因人而宜的销售心理学

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！

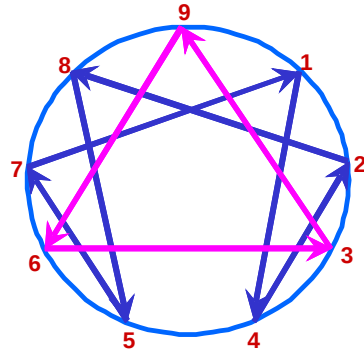
你知道，不是所有的客户都喜欢产品独一无二；你知道，不是所有的客户都喜欢产品物超所值；你可曾知道，不是所有的客户都喜欢产品实用，价钱合理。销售人员的困惑：眼前的这位客户，您究竟想要什么，您在想什么？那么，当你明白你的客户在他们风格各异的沟通方式后面有着怎样的内在要求和内在抗拒，当你掌握与不同客户人性化沟通的有效方法之后。你会发现原来销售也是轻松、自主与必胜的，达成高绩效业绩也是必然的。

九型人格是什么？

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，由古巴比伦苏菲教派流传，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。

九型人格是一门讲求实践效益的应用心理学，它按照人们惯性的思维模式，情绪反应和行为习惯等性格特质，将人分为九种

-
1. 我有我的标准 ----- 完美型
 2. 我要帮助所有的人 ---- 助人型
 3. 我要出人头地 ----- 成就型
 4. 我是独一无二的 ----- 自我型
 5. 我要了解世界 ----- 理智型
 6. 我很小心谨慎 ----- 忠诚型
 7. 我是充满欢乐的 ----- 活跃型
 8. 让我来支配 ----- 领袖型
 9. 我宁愿息事宁人 ----- 平和型



更重要的是你，这个你最熟悉的人，你了解自己吗？你知道你的个性优势与局限吗，你想要自我激励、发挥优势、突破局限和提升自己吗？你想要释放潜能、产生行动、达到最佳绩效、在销售业绩上更上一层楼吗？

如何更全面地了解自己、更好地理解他人的惯性行为模式与思维模式？如何游刃有余地把握人性的优势与局限、做好人际沟通和人员激励？只有当我们揭开表面行为、深入观察、反省自我之后，才发现思维模式影响决策、价值取向影响事业、情绪反应影响人际、行为方式影响成长，性格不同影响销售管理、沟通与业绩。

学习《九型人格》目的：

- 首创九种性格客户的需求大探索
- 学习独特有效的九型性格客户销售秘诀
- 提供最适当的优质营销服务方案
- 认识自我，改善个人性格和沟通方式，塑造最佳自我
- 促进团队成员间的沟通和合作，提高团队凝聚力和执行力
- 提高团队绩效，在事业为更上一层楼认识自己，探索客户
- 明白客户的行为，建立有效沟通渠道
- 区分不同性格类型客户的表现特征；理解不同性格类型客户的深层担心与渴望
- 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的有效动力对话
- 解除客户内心防卫的问话技巧

课程大纲：

第一单元：九型人格的概述

- ◇
- 为什么学习九型人格
- ◇
- 九型人格的起源
- ◇
- 人格与真我的关系
- ◇
- 脑、心、腹三中心的探索
- ◇
- 九型人格理论的基础

第二单元：九型人格的识别和区分

- ◇
- 每个型格的性格解析
- ◇
- 每个型格的性格变化
- ◇
- 九型人格的自我认知
 - 自我测试 --- 通过表格的测试性格
 - 性格识别 --- 不同型格的区分点
- ◇
- 每个型格的局限和提升方向
- ◇
- 针对不同性格客户的不同应对方式

第三单元 九型人格在销售中的应用

- ◇
- 九型人格在销售中的不同表现
- ◇
- 应用九型人格推动销售成果
- ◇
- 应用九型人格有效指导下属
- ◇
- 应用九型人格进行团队沟通
- ◇
- 应用九型人格促进人际关系

第四单元：九型人格与客户的 AIDA 模型营销技巧

- ◇
- 破解客户的主要抗拒

◇

九型客户营销的秘诀

◇

如何做好客户的售后服务

第五单元：九型人格与上司、下属、同事相处的要点

◇ 建立良好的人际关系

◇ 理解支持上司，提高执行力，了解下属，提高领导力，做到因人而宜、知人善用

◇ 促进团队成员间的沟通合作，增强凝聚力，全面提高个人和团队绩效。

第六单元：九型人格的总结

◇

九型人格的总结

◇

讨论各型格特征

◇

运用九型人格学习与客户沟通过程中的禁忌

◇

总结九型人格及在销售过程中的应用要点

资深培训师 于红梅老师



- ❖ **九型人格独立导师，师从于全球九型人格大师海伦·帕尔默**
- ❖ 理学士、工商管理硕士、医学心理学硕士，毕业于北师大国学博士班，修学于北京大学哲学研究生班、中央民族大学研究生班
- ❖ 《六顶思考帽》认证讲师、《情境领导》认证讲师
- ❖ 北大、清华、浙大、复旦、中山、武大等国内著名学院 MBA 及总裁班客座教授
 - 2007 年作为嘉宾，红梅老师和优酷总裁古永锵先生共同出席北京电视台名人堂《九型人格》特别节目。
 - 2008 年为世界现代九型人格鼻祖戴维·丹尼尔斯著作《九型人格-自我发现与提升手册》作序，并于同年 12 月与中信出版社合作录制《九型人格与管理高效沟通》光盘，于 2009 年中旬发行。
 - 2009 年，翻译全球九型人格管理大师金杰·拉皮特-伯格达博士著作《九型人格与领导力》，于 2009 年底发行。
 - 2012 年，翻译全球九型人格管理大师金杰·拉皮特-伯格达博士著作《九型人格-----展现工作中的最佳自我》，于同年 8 月出版。

主讲课程：《九型人格》、《教练式领导力----情境领导》

红梅老师是国内唯一一位兼具医学心理学硕士与 MBA 背景，又具世界 500 强企业管理经验的九型人格讲师，红梅老师研究《九型人格》已有十余年，积累了丰富的经验并对《九型人格》有着十分深刻的见解。

红梅老师授课风格风趣幽默，旁征博引，既有西方风格，又有中国特点；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；尤其是她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，获得学员的广泛好评。

部分合作企业：

通讯 IT 系统：浙江移动、河南移动、广西移动、新疆移动、江苏移动、腾讯、福富软件、简柏特、恒基伟业、中移鼎讯、广州电信、北京宇信、大显集团……

能源系统：中国石油、国家南方电网、大唐电力、中国水电水利集团、华电集团……

金融系统：招商银行、工商银行、中信银行、汇丰银行、浦发银行、农业银行、商业银行、建设银行、兴业银行……

房地产系统：亿达集团、万达集团、万科集团、香港佰融集团、鹏生企业、沈宏集团、泰德集团、美的地产、国际合作集团……

制造业系统：中铝集团、中车集团、通用公司、惠普、三洋、佳能、三星、富士康、大众汽车、中进汽贸、宇通客车、北汽新能源、厦门机电、大连港集团、中集集团、吉列汽车、天合光能、欧普照明、创维集团、步步高集团、东北特钢、日本盘起工业、日本小野田、德国久茂自动化……

快消品系统：可口可乐、康师傅顶新、康师傅顶益、康师傅顶津、康师傅资财、辉瑞制药、日本第一制药、拜尔医药、珍奥核酸、大生药业、美罗药业、安斯泰来、安利、百丽鞋业、惠尔康集团、奥瑞金种业、王府井百货……

航空及高校：中国南航、中国国航、海南航空、河南电视台,清华政府班,清华企业班;北大高管班, 浙江大学高管班,清华深圳研究院、复旦大学、中山大学等