

《销售中不同客户成交促成法》

主讲人：王沁和

（全球九型人格学会 EPTP 认证导师）

**“九型人格，是一门可以在两、三天研讨中把握大学心理
专业三、四年与人打交道的工具。”**

——全球九型人格专家海伦·帕尔默

九型人格学 (Enneagram) 被许多著名学府列为教材，成为热门叫座的心理研究课程。斯坦福大学 MBA、中央情报局 (CIA) 将九型性格作为必修课，用于了解各国商界、政界领袖的行为，誉为知人、知己的利器。各行业的精英人士，如心理学家、企业家、管理顾问、教师、培训师、律师、心灵导师等，广泛有效地运用九型性格学。九型性格学使人深入了解商业及人际关系行为，发掘行为背后隐藏的动机和深层需，改善及提升家庭关系、工作关系和亲子关系，是管理者管人用人、提升业绩和影响力的重要工具。

不同的人关注产品和服务的焦点是不同的，无效的产品解说和令客户生厌不对路的营销方式，往往使得销售人员反而错失重要客户。

【课程宗旨】

帮助营销人员了解和熟谙不同类型客户的内心真正渴望和需求动机，因人而异使用合适的销售方式，能帮助销售人员克服自身性格短板的同时，有的放矢提升营销技能，赢得客户信任，建立长久良好销售服务关系。

【学员对象】

- 企业业主
- 管理者
- 销售人员

【培训时长】

1-2 天

【课程价值】

- 了解九型人格的行为动机和渴望
- 九型人格的识别和区分方法分析
- 了解每个型格的沟通特点和方法
- 了解各型格人之间的沟通销售经
- 运用九型人格帮助提升销售业绩

【采购须知】

一、学员人数

为保证培训效果，让学员现场掌握授课技能，每个班级最理想人数为 30-50 名学员，不建议每班超过 60 人。

二、教室条件

须采用可移动标准课桌。

三、学习效果

（一）必须现场分享互动

- 1.只听课不互动，实际进步约为 30%；
- 2.每讲完一个型号理论，须现场学员或人版分享互

动，实际进步约为 40%；

3.课程结束前，导师进一步总结和困惑答疑，实际进步为 30%；

(二) 不可中断学习

课程进行 1.5 课时后，再加入的学员将毫无收获。

【课程纲要】

第一部分 如何在销售活动中精准读懂客户

一、九型人格起源与实际应用价值

二、各型号外在特征、内在渴望

(一) 我有我的标准——完美主义者

(二) 我要帮助所有的人——给予者

(三) 我要出人头地——实干者

(四) 我是独一无二——自我者

(五) 我要了解世界——观察者

(六) 我很小心谨慎——质疑者

(七) 我是充满欢乐的——享乐者

(八) 让我来支配——掌控者

(九) 我宁愿息事宁人——平和者

三、型号辨别的十种方法

四、深度了解自己优势和局限

五、识别客户型号和内在渴望

第二部分 九型助力，帮你理清销售中的心理漏洞

一、了解不同型号客户的行为特征外显

二、了解不同型号客户的内在动机渴望

三、不同客户对产品内在需求和购买欲

四、各类客户喜欢听的话语及迎客技巧

五、各类客户不喜欢的销售模式和话语

六、营销人员自我情绪模式对销售影响

七、自身型号与不同型号客户销售冲突

第三部分 如何搞好长情客户关系提升业绩

一、了解自我性格局限，突破销售短板成长策略

二、了解自我性格执念，学会自我情绪调适管理

三、改善自我心智模式，成为客户欢迎的知心人

