

基于对客户性格分析与肢体解读的 销售达成技术

课程收获

- ◆ 通过肢体语言破解及性格分析彻底洞察客我双方真实想法；
- ◆ 改善沟通态度，创造和谐沟通气氛；
- ◆ 区分谈判沟通对象，消除客我双方沟通障碍，善用沟通策略，达成销售目标；
- ◆ 通过培训让学员提升沟通技巧，从而轻松愉快地达成个人销售成交目标。

课程特点

- **专业**——多年来一直致力于服务的传播和实践
- **实用**——丰富新鲜的案例，实操性情景讲解、服务规范教学片段和现学现用的情景演练
- **量身定做**——根据企业实况设计案例和知识点，量身定做顾问式培训
- **授课原则**——一次体验胜于千次说教
- **培训流程**——我做你看，你我同做，你做我验
- **培训效果**——学员满意率超过 95%

课程规划

培训对象：销售人员

培训时间：1天

培训形式：现场讲授、老师示范、案例分析、角色模拟、演练互动

课程大纲

模块一：销售成交技术之——客我心态模式调整技术

- 从“心”开始的沟通
 - 客我双方常见的不良沟通心态
 - 客我双方常见的沟通态度
 - 让人无路可退的退缩型态度
 - 让人孤单的侵略型态度
 - 让人享受的积极型态度
- 直达人心的沟通艺术过程
- 改变心态的沟通技巧

模块二：销售成交技术之——知己知彼的性格分析技术

- 性格与个性的概念区别
- 性格测试
- 不同性格类型解析
- 不同性格类型客户的甄别技巧
- 不同性格类型客户购买需求分析
- 不同性格类型客户的思维模式解析
- 不同性格客户类型的语言模式解析
- 不同性格客户类型的行为模式解析巧
- 不同性格类型客户的销售沟通技

模块三：销售成交技术之——真真假假肢体语言的解读技术

- 透视客户身体语言的秘密
- 破解客户脸部非语言行为
- 破解客户脚与腿的非语言行为
- 破解客户手臂的非语言行为
- 破解客户手部的非语言行为
- 破解客户腹、胸与肩的非语言行为

模块四：销售成交技术之——企业内部沟通技术

- 向领导汇报销售工作时常见的问题与解决技术
- 与其他部门同事协调销售工作时常见的问题与解决艺术

