

《销售心理学》

课程培训师：许晋

培训目标

- ◇ 了解心理学催眠基本原理及技巧
- ◇ 激发自己销售潜能与自我催眠
- ◇ 运用催眠式技巧提升销售技能、完成销售目标

适合对象：

- ◇ 企业老总、销售总监、销售经理、销售人员及所有需要跟客户沟通的人员

课程特色：

- ◇ 现场瞬间催眠及催眠秀体验
- ◇ 现场进行气质测试和性格分析
- ◇ 运用催眠技巧快速跟客户建立亲和力
- ◇ 运用心理学如何解除客户异议
- ◇ 现场演练和运用 3+1 法等心理学技巧快速成交。

课程简介：

本课程是经过许晋老师多年潜心研究和经验总出来的独特的心理学销售应用课程，致力于解决销售过程中遇到的实际问题，比如销售目标分解后完不成怎么办？销售人员不敢面对客户怎么办？客户拒绝成交说价格太贵了怎么办？客户关键人不认可我们的产品或者方案怎么办？从心理学的角度来解读和处理这些问题，让销售团队能够一针见血地理解并解决这些现实中遇到的问题。

本课程涉及大量心理学工具的应用和现场体验，比如有现场催眠，有气质测试，有看相识人，有 NLP 的多层次沟通与应用，有萨提亚的一致性沟通雕塑和模型，所以对会场的要求和学员的参与度要求很高，所以，预定课程前请跟课程助理确认是否合适上本课程。

本课程是许晋老师多年的研究心血，并且心理学课程涉及学员隐私，所以拒绝任何形式的录音和录像，也拒绝旁听，在教室里只有老师和学员。

培训时间：两天一晚

课程介绍：

第一单元 客户选择及客户行为心理分析

- 1、客户做决策背后的信念是什么？
- 2、为什么要购买我们的产品？
- 3、营销的四个竞争趋势是什么？
- 4、从心理学的角度怎么规划我们产品和服务的独一无二性？
- 5、如何理解客户需求背后的需求？
- 6、销售中三表一标的管理意义是什么？
- 7、拜访客户前要准备什么资料？为什么？

第二单元 催眠体验及认知你自己潜能

- 1、理解意识与潜意识的区别与工作原理

-
- 2、体验自己潜意识
 - 3、现场催眠
 - 4、测试性格与气质
 - 5、理解投射与认同的原理
 - 6、学会跟不同性格与气质的人沟通
 - 7、学会自我催眠激发自己的潜意识

第三单元 如何运用催眠理论来跟客户建立信任与亲和力

- 1、了解催眠基础理论
- 2、建立客户信任的前提是亲和力
- 3、如何观察和利用客户的肢体语言
- 4、建立亲和力的四个同步理论
- 5、如何通过面相快速判断客户性格
- 6、每一个人的内心都孤独，怎么让客户感觉你很理解他的同理心？
- 7、PMP 的理论与应用

第四单元 如何运用心理学技巧来成交和解决异议

- 1、如何利用对比心理来呈现公司的产品和方案
- 2、客户成交中最容易出现的心理学现象是什么？
- 3、如何用心理学技巧处理客户的异议？
- 4、客户提成更高要求的行为，背后心理需求是什么？怎么满足？怎么谈判？
- 5、熟练掌握和运用 3+1 法的暗示成交方