
《销售心理学》

培训对象：销售管理者、销售人员

培训目标：

1. 引导学员步入消费者心理世界，学会分析不同消费者心理；
2. 从心理学角度对一些消费者的行为进行分析；
3. 帮助学员掌握最新心理学销售方法；
4. 提升销售业绩，提高客户的满意度。

课程时数：12 小时

学习方式：讲师讲解、案例分析、学员讨论

课程大纲：

□第一模块：销售的本质

- 销与售，买与卖
- 销售的本质是一个价值交换的过程
- 销售是信心的传达
- 寻找消费者心理的“樱桃树”

□第二模块：消费者心理研究及应用

- 人类的五个需求层次
- 人类追求的 2 大动机（痛苦与快乐）
- 消费者为什么购买
- 顾客选择的依据
- 用 PMP 的方法至少让客户感觉到快乐

□第三模块：找到打开心门的钥匙

- 催眠式销售（催眠演练）
- 进入顾客的频道（视觉型、听觉型、触觉型的不同通道应用）
- 让消费者一看到产品就快乐——植入心锚
- 魔法词典，催眠词汇的应用
- 销售心理学在沟通技巧中的应用

□第四模块：购买决策分析与异议处理

-
- 消费者购买心理研究模型
 - 影响消费者购买的因素研究
 - NLP 应用——消费者购买行为分析
 - 消费者购买过程分析
 - 解决客户的异议，抓住机会成交

□第五模块：提升自己的销售影响力

- 理智与情感
- 权威的擦边球
- 消费者的好感不是靠让利就能获得的
- 提升自己销售影响力的三个心态修炼