

# 《慧眼识客：DISC 行为销售艺术》

—— DISC 在销售中的运用 主讲老师：俞亮



2021年5月新书上市  
当当网新书热卖榜  
管理类第1名

**俞亮/亮叔**  
畅销书《懂得》作者  
DISC国际双证班联合主讲老师  
500强企业常年邀请的资深培训师

一套基于心理学的，DISC 行为风格理论

一套风靡全球的，世界 500 强都在用的管理工具

一套知己解彼的，识别和满足客户需求的销售策略

基于 DISC 的销售行为风格剖析，关注客户，关注自己，关注彼此互动

## 一、课程目标

- 1、掌握和理解 DISC 工具，重塑认知，应用于工作（销售）。
- 2、觉察自己的 DISC，了解自己的销售风格，从而提升四维销售技巧。
- 3、识别客户的 DISC，探寻客户的行为动机，从而达成销售目的/业绩。
- 4、基于销售环节中的知己解彼，创建对自我和他人的认知与联结。
- 5、在【需求】上，借助 DISC 这双慧眼，促成不同类型客户的成交。

## 二、授课对象

销售 / 营销人员

### 三、课程特色

- 老师：PPT 讲授 + 案例分析 + 小组讨论 + 情境演练 + 互动引导
- 学员：氛围好 + 沉浸式 + 易吸收 + 引发思考
- 可附加：课前调研 + 课后作业

### 四、讲师特色

- 知名培训师 + 畅销书《懂得：影响你一生的 DISC 识人术》作者
- 销售出身 + 管理经验 + 名校 MBA 特聘讲师
- 风趣幽默 + 逻辑清晰 + 与时俱进 + 接地气

### 五、建议天数

1 天版，6 小时。

## 课程大纲

<b>《DISC 行为销售艺术》</b> 1 天版课程 / 销售	<b>提 纲</b> (根据现场情况，充分穿插各种互动)
<b>开 启</b> 切入销售主题	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>互动游戏：九宫格，悦纳人的差异性</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 销售中规避“天然排斥”</li></ul></li><li>➤ <b>销售需知：客户敏感度的 3 个层次</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 识别（客户的不同反应）</li><li>- 运用（知道客户想要什么）</li><li>- 管理（满足客户的真正需求）</li></ul></li></ul>
<b>第一部分【基础】</b> DISC 行为艺术的理论	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>DISC 的研究基础与模型</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 差异性/稳定性/可塑性</li><li>- 冰山理论与 SOSA 模型</li></ul></li><li>➤ <b>DISC 经典矩阵与四象限</b><ul style="list-style-type: none"><li>- D 指挥者、I 社交者、S 支持者、C 思考者</li><li>- 4 种行为倾向性的基本特点</li><li>- 生活+销售，案例的理解</li></ul></li></ul>
<b>第二部分【知己】</b> DISC 了解自己的行为	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>DISC 在线测评</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 快速了解自己的行为风格</li></ul></li><li>➤ <b>如何看待一份测评与报告</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 如何读懂自己的报告</li><li>- 合拍对销售的启示</li></ul></li></ul>
<b>第三部分【解彼】</b> DISC 识别客户的风格	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>假如她们是你的客户</b><ul style="list-style-type: none"><li>- D 指挥者：电影《家有喜事》片段</li><li>- I 社交者：电影《游龙戏凤》片段</li><li>- S 支持者：电影《命中注定我爱你》片段</li></ul></li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- C思考者：电影《女人不坏》片段</li> <li>➤ <b>销售流程中的 DISC</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 错误认知：只用 I 就可以了</li> <li>- 新认知：I→S→C→D→I 的常见切换</li> <li>- 创造认知：销售的组合拳+调适力</li> </ul> </li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>第四部分【互动】</b> DISC 销售艺术的运用</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>引导共启销售对象的 Persona 分析</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 设定客户 Persona 背景并画像</li> <li>- 说出销售的故事+老师点评</li> <li>- DISC 客户特质行为与销售策略</li> </ul> </li> <li>➤ <b>王牌销售的 DISC 四维全能修炼</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 销售中特定场景与细节分析</li> <li>- 客户第一印象、握手、喝酒等</li> <li>- 客户语言模式、能说和不能说的话等</li> <li>- 谈单环境、产品介绍、客户粘性等</li> </ul> </li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>复 盘</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>讲师带领内容复盘</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 根据时间安排学员分享</li> </ul> </li> <li>➤ <b>全体合影</b></li> </ul>