

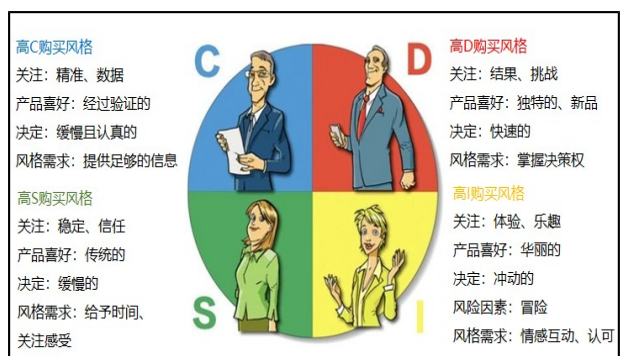
# 慧眼识客：DISC 行为销售艺术

通过本课程，您将：

- 建立顾问式销售思路，以科学流程完善自我经验
- 掌握 DISC 销售的基本理论，更清晰的认知自我销售风格的优势与挑战
- 掌握快速识别客户购买风格的方法
- 灵活地针对不同客户风格进行销售
- 利用 DISC 销售风格工具，在销售流程中层层推进，促进快速成交

课程优势：DISC 始祖型公司，数十年的研究基础，结合经典销售模型，利用销售语言解读客户，找准您的销售发力点

课程纲要





AM.

引子：顾问式销售的流程

### 第一章：自我销售风格认知

- DISC 销售风格的历史与模型
- DISC 销售风格的四种类型介绍
- 活动：DISC 销售风格报告解读

### 第二章：如何识别客户购买风格

- 活动：如何快速识别客户的购买风格
- 不同购买风格客户的特点-语言、肢体动作和关注点
- 不同购买风格客户的潜在需求
- 不同购买风格客户的阻碍成交因素

#### 不同购买风格客户的特征

PM.

### 第三章：灵活地调整自我销售风格

- 如何根据客户的不同风格来制定策略
- 活动：思考最想影响的一位客户，分析自我风格优势与挑战的改善计划
- 活动：测评中销售流程部分解读
- 销售流程 1：敏锐分析不同客户的风格需求
- 销售流程 2：因人而异的进行产品呈现
- 销售流程 3：利用灵活的沟通策略影响客户
- 销售流程 4：读懂不同客户的成交信号/顾虑因素，快速关单成交
- 

#### 基于销售流程的 DISC 策略

### 第四章：情景模拟与点评



以高购买风格  
客户为例

