

# 破解性格密码 轻松倍增业绩

## 九型人格无敌营销训练营

主讲：朱天佑导师

### 一、课程背景：

你或你的团队是否有过这样的经历：跟进客户很久了，却始终无法获得客户真正认同；方案修改了一次又一次，客户始终不满意；产品比了又比，客户就是不下手……

俗话有，人上一百，种种色色。性格决定一切。面对不同客户不同的思维、情绪和行为习惯，我们是否在用“一把钥匙去开所有的锁”？一个人特有的思维模式、情绪反应和行为习惯共同构成了伴随其终身不变的性格模式，也决定了一个人在处理与人、事、物关系时的方式、方法。故，只有了解了客户的性格类型，搞清了他的思维模式、情绪反应和行为习惯特点和模式，方能因人而异，做到精准营销和成功营销。

九型人格是一门拥有 2000 多年历史的性格研究学问，是当今世界权威的性格学问和识人指南。今天，九型人格已成为工商业界最热门、最专业的研究人性、人心的工具，被诺基亚、惠普、通用汽车、斯坦福大学，甚至美国中央情报局等企业和机构广泛采用。

本课程可以协助我们发现自己性格的优劣势，善用优势；帮助我们快速辨识客户性格类型，洞悉客户内心，用快速、有效的方式和客户沟通、交流，实现高效、精准营销，进而实现业绩倍增。

### 二、课程目标：

- 1、完整学习九型人格系统工具，掌握破译人性密码的钥匙；
- 2、洞察自身性格的优秀特质、盲点及提升的方向，改善个人性格和沟通方式，找出自身销售瓶颈根源及突破方式；
- 3、探索客户，读懂客户的思维、情绪和行为模式，快速与客户建立信赖关系；准确了解自己及客户的性格，实现高效沟通和成功营销；
- 4、掌握不同型号客户的行为习惯、情绪反应模式、深层价值需求及外显形式；
- 5、解读客户身体语言与心灵密码，掌握与不同类型的客户相处之道，寻找客户的关键需求，快速精准成交。

### 三、课程特色

- 1、专业：全球 500 强企业数十年实践检验、论证
- 2、实战：中国本土企业实地操刀运作，积累大量一手经验
- 3、有效：重方法、重工具、重实操，是技术的系统运用，非理论灌输

### 四、参训人员

一线销售人员、销售精英、销售管理人员、客服人员、内训师、管理人员等

### 五、课程时间

3 天（18 小时）

### 六、课程大纲

**第一讲：为什么九型人格是销售人员的必修课？**

## 1、销售失败原因分析

- (1) “性格决定一切”是真的
- (2) 世界上最远的距离——你就在我面前，但我却不知道你是“谁”
- (3) 解读“用一把钥匙去开所有的锁”
- (4) 不尊重人性、不懂人心的代价

## 2、性格决定客户的购买行为

- (1) 潜藏在纷繁复杂消费现象背后的动因分析
- (2) 客户购买行为底层逻辑分析
- (3) 性格是如何影响客户的消费心理及行为的
- (4) 营销高手人生必修课——九型人格

**【案例】** 西门子医疗如何运用九型人格公关大客户，提前两个月超额完成年度目标

## **第二讲：全球性格权威九型人格概述**

### 1、什么是九型人格？

- (1) 古老而现代的识人、读心术——九型人格
- (2) 九型人格的起源与发展
- (3) 九型人格与其它性格学问（工具）
- (4) 九型人格在全球的广泛应用

### 2、为何九型人格如此受欢迎？

### 3、九型人格基础

- (1) 九芒星解析
- (2) 九种性格与三个中心
- (3) 九型人格的变与不变
- (4) 九型人格的应用及注意事项

**【案例】** 九型人格与斯坦福大学

**【工具】** 行为层次图；九芒星图

## **第三讲：不同型号人的特点及优劣势是什么？**

### 1、各型号特征概述

### 2、各项号的性格优势以及性格局限

### 3、各型号的典型特征

- (1) 体型
- (2) 气场
- (3) 眼神
- (4) 能量

### 4、各型号代表人物分析(照片)

### 5、各型号的代表动物

**【案例】** 各型号代表人物

#### **第四讲：如何通过望、闻、问、切，快速识别客户性格类型？**

1、学员型号“天佑九型 AI 测试”测试及分析（现场）

2、型号辨别现场练习

- (1) 通过体型来识别
- (2) 通过眼神来识别
- (3) 通过能量来识别
- (4) 通过排除法来识别。

2、通过望、闻、问、切快速识人

3、如何识别客户的型号

- (1) 通过体型识别
- (2) 通过眼神识别
- (3) 通过语言识别

4、如何识别客户是外向还是内向？

5、如何识别客户的能量(高、中、低)？

**【工具】“天佑九型”AI 测试**

**【练习】1“天佑九型”学员型号 IA 测试**

**【练习】2：练习用肉眼判断他是谁，知己知彼、百战不殆**

#### **第五讲：如何销售不同性格类型的客户？**

1、销售难点分析

- (1) 个人角度
- (2) 需求角度
- (3) 购买角度
- (4) 营销角度

**【案例分析】张总的计划**

2、如何针对九种不同型号的客户进行销售

- (1) 不同型号客户保险方案呈现方式
- (2) 不同型号客户的面谈技巧

A、面谈场景选择

B、面谈焦点

C、面谈的语言选择

- (3) 不同型号客户的促成技巧

**【课堂练习】如何将本公司产品卖给九种型号的客户？**

#### **第六讲：销售人员如何利用好自身性格做好销售？**

1、各个型号在销售上的优势、盲区及规避方法

- (1) 各型号的销售优势区
- (2) 各型号的销售盲区

(3) 各型号对应的规避方法

**【案例分析】** 为什么小张的客户久攻不下？

2、不同型号团队成员销售激励技巧

(1) 各型号销售人员的激励特点

(2) 各型号销售人员的激励技巧

**【课堂练习】** 小李的生日

3、自我修炼，提升销售技能

(1) 各型的销售盲区、优势区

(2) 各型学习的对象及成长方向

Q&A：现场答疑