
赢销----NLP 强链接伙伴关系

前言：

说服无处不在，说服客户、说服股东、说服员工……掌握了说服的核心，如同找到了开启财富宝库的钥匙，职场顺遂，业绩翻倍，团队好带，谈判变容易……

《60秒说服》系列课程由周子淳老师研发，说服心法：1秒定性，15秒同频，60秒说服。

本课程融合了心理学、催眠、营销、博弈论等多门学科成果，运用视频教学、案例教学、实战演练等多种授课方式，讲授说服的核心技巧，例如找准对方需求、瞬间建立信赖、价值无价塑造、解除抗拒、成功达成协议等实战技能。

授课对象：服务型专家，销售经理，大团队管理者，客服小组等。

课程大纲：2天，13小时

第一章：见面三分熟，如何让弱链接客户视我为知己

1、如何获得拜访机会

- 1) 价值先行：我们做过什么，能帮你什么
- 2) 熟人策略：链条式转介绍，巧借行业精英的光环
- 3) 微小要求：顺路经过xx大厦，能否拜访您3分钟，带来最新资讯……

2、用细节积累好感

- 1) 提前一天发信息：明天9点我们要见面了，好期待啊，我还带上一个小礼物……
- 2) 告知路线与到达时间：出发时，转换站，门口，电梯……
- 3) 小礼物选择
- 4) 拜访结束，永远留一个后续

3、一问定江山，瞬间让弱链接变超强链接

- 1) 问行业
- 2) 问职业
- 3) 问个人成就

练习：话术清单+太好啦

4、了解宣泄，就打开了客户的情感闸门

- 1) 当代人的情感禁区
- 2) 亲密关系----引导方向：各在其位，互相尊重
- 3) 原生家庭----引导方向：适当表述，初步疗愈
- 4) 身份缺失----引导方向：共情感受，鼓励自立
- 5) 自我设限----引导方向：曾经如此，自我和解

5、掌握抚慰，客户才会视我们为自己人

- 1) 让弱链接客户变成强链接关系
- 2) 理解----引导方向：五种肯定，深度认可
- 3) 偏爱----引导方向：漫漫人生，共同陪伴
- 4) 希望----引导方向：等待转机，重在过程
- 5) 陪伴----引导方向：通情达理，相看不厌

第二章 如何让客户喜欢我，产生信赖和友谊

1、面谈的误区

- 1) 不是显示你博学，而是你惊叹客户好博学
 - 2) 不是显示你幽默，而是你惊叹客户好幽默
 - 3) 不是显示你专业，而是你惊叹客户好专业
- 总之，不是你谈得很爽，而是他在你面前谈得超爽

2、做讨喜的人

- 1) 和谁都聊得来，能打成一片，让客户把你当做自己人
巧妙运用上推与下切（上推达共识，下切出话题）
- 2) 不当沟通终结者：：一不小心做了话题小偷
当老师：你的问题我知道；这件事我知道
当老手：你说的这个我有经验；这个地方我去过/这件事我知道
当老大：你的问题不重要，我的事才重要
- 3) 让客户有爽感
真正想交换的不是信息，而是情绪
会倾听的你，才是聊天中掌握权力的人

3、永不不要启动客户的防卫机制

- 1) 高威胁信息与低威胁信息：
高威胁信息：你必须、你应该
高威胁信息只会激发反驳欲望，很少有客户真正被说教改变
如何应对：把“你应该”改成“我需要”
- 2) 避免说教者句式
- 3) 多用点燃者句式

第三章 赋能与心智训练（重点，3-4小时）

1、肯定（5种肯定法训练）

- 1) 肯定情绪
- 2) 肯定动机
- 3) 从对方的角度肯定
- 4) 肯定新的可能性
- 5) 只有肯定，没有否定

2、复述（2轮复述练习）

1) 复述 1-2-3-4-5 句

方式：AB 角练习，A 发言，讲述一段旅游经历；每讲一句，B 立刻复述，一词一句都不得改动，这就要求 B 必须全神贯注。A 继续发言，B 从第一句起复述，一句不落，模式：1-2-3-4-5。通常复述到第 8 句，普通人很吃力；15 句到达极限。

2) 感性复述：方式如上，AB 角练习，无须从逐字逐句复述，保留原意的基础上，要求加入情感，加入声调；优秀学员可以加入表情，加入手势，加入道具……

3、同频同率（7 种武器）：说明：NLP 应用心理学之强大工具，全球通用。全然模仿对方的说法，表情和动作等。

5 分钟视频学习观摩：冷读术，来源：英国电视剧《飞天大盗》

4、先跟后带（实战演练）：说明：NLP 应用心理学之重要工具，类似于我国的“起承转合”。
高手运用：用原词原句来跟，用价值观来带

5、点化：说服尽在潜意识

6、增强自信+自我肯定：潜意识对话法

7、巧妙借力的瞬间强大：移形换位

第四章 如何让客户觉得我很专业

A、掌握说服术钥匙

1、八大人性需求

2、四步发现客户的需求

3、创造或转移需求

1) 天堂勾

2) 地狱苦

3) 变角度

4) 变时间

5) 变空间

B、学会价值塑造

1、时间框架

2、空间框架

3、身份框架

4、多角度框架

5、塑造稀缺

6、放大渴望

7、好处叠加

C、瞬间建立信赖感（重点）

1、认同、认可对方的观点

2、赞美、鼓励、表扬

-
- 3、让对方当老师
 - 4、让对方当受害者
 - 5、亮证据无须说服
 - 6、显示专业，专家身份
 - 7、为对方着想
 - 8、让对方感觉受到重视
 - 9、模仿对方的行为
 - 10、找共同爱好、兴趣、共同身份
 - 11、说出对方的另外一面

五、回应术，应对自如（60秒说服术，重点）

A、巧用时空角：

- 1、时间
- 2、空间
- 3、角度

B、破框设框：

- 1、上推（达共识）破框
- 2、下切（找细节）设框
- 3、平移（多选择）

C、14种回应术

- 1、肯定对方意图
- 2、重新定义
- 3、另一结果
- 4、后果
- 5、下切
- 6、现实检验
- 7、例外
- 8、比喻
- 9、上推
- 10、价值排序
- 11、反击其身
- 12、改变框架大小
- 13、另一世界观
- 14、超越框架

六、说服式协同与双赢

A、需求如何继续深度挖掘？

- 1、经典的5W2H
- 2、痛点+难点+热点
- 3、顾问式spin模式
- 4、犀利的双刃式提问

5、应用工具：平衡轮、九宫格、刻度尺、导师桌等

B、帮助客户或渠道设计成交流程

- 1、如何设计 1 对 1 成交流程
- 2、如何设计 1 对多成交流程
- 3、如何设计客户引流成交流程
- 4、设计成交流程的三个心法
- 5、成交信号的判断和测试
- 6、设计成交流程的依据：
 - 1) 心理学：一致性原理
 - 2) 经济学：沉默成本
 - 3) 脑科学：一语过三关
- 7、如何更快地把销售话术教给渠道或合作伙伴

C、10 种达成协议的方法

- 1、价值型协同
- 2、机会式协同
- 3、假设式协同
- 4、情感型协同
- 5、借力式协同
- 6、身份式协同
- 7、灵动型协同
- 8、结果式协同
- 9、占便宜式协同
- 10、附加值型协同

线下课程见证：



工作坊见证：2020年9月19-20，上海 服务见证：浙江工行，2019年4月11