

60秒说服

-----非职务影响力和话语权

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—非职务影响力和话语权》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：中高层管理者，销售经理，团队负责人等。

课程大纲：(1-3天)

一、60秒说服与脑科学运用

- 1、60秒说服定义
- 2、三大工具模型
- 3、学科支持
- 4、运用效果
- 5、脑科学原理：一语过三关
- 6、信念检定与角度选择

二、说服术钥匙

- A、八大人性需求
- B、四步发现客户的需求
- C、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

三、赋能训练（重点）

1、肯定（人际沟通和交往中的关键基础）

- 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、真正掌握并学会倾听能力

1) 重要训练：复述 1-2-3-4-5

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。

全球的间谍训练要求标准是：25句

2) 进阶训练：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、练习：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、上堆下切平移

四、信念检定与价值观排序

A、信念来源的渠道

B、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、身份设定与改变价值观

- 1、身份都对应信念价值观
- 2、改变身份创造需求
- 3、设定身份改变信念价值观

五、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

六、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、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

七、说服与成交（选用）

A、10种达成协议的方法

- 1、价值成交
- 2、机会成交
- 3、假设成交
- 4、情感成交
- 5、借力成交
- 6、身份成交
- 7、灵动成交

- 8、结果成交
- 9、占便宜成交
- 10、附加值成交

B、七步傻瓜式成交法：

- 1、抛圈~抛结果
- 2、解圈~再抛圈
- 3、得出结论
- 4、推出产品
- 5、无价塑造
- 6、解除抗拒
- 7、塑造稀缺性

C、说服的心理学原理（选用）

- 1、一致性原理
- 2、互惠原理
- 3、标签原理
- 4、从众原理
- 5、权威原理
- 6、稀缺原理
- 7、得失原理
- 8、猎奇原理

D、催眠结构运用（选用）

- 1、三个事实一个指令
- 2、BVR 运用
- 3、心锚
- 4、yes.....and.....
- 5、重复
- 6、话锋一转

客户见证：



《60秒说服》上海训练营 2020年9月19-20

