

# 全脑销售技巧©

(国作登字-2023-A-00052076)

## 课程介绍:

传统的销售模式强调的是通过与客户搞好关系达成销售的目的。而这样想销售过程仅仅使用了人的右脑的部分功能。《全脑销售技巧》教会你调动右脑的其它部分以及你的左脑参与销售的全过程，从而达成高效的销售业绩。

《全脑销售技巧》利用国际上著名的 HBDI 全脑优势思维理论，从学习四种思维模式的特征和识别方法开始，了解自己的思维倾向性，快速判断客户的思维模式特征，并将全脑优势思维方法贯穿五步销售流程的每一个细节，让你的销售从此变得轻松和有针对性，高效完成你的销售目标。

## 学习目标：

- 学习 HBDI 思维模型，了解自己的思维偏好
- 了解客户不同的思维模式，判断客户的思维习惯，调整适应以达到更好的沟通效果
- 了解客户四种思维模式对应的购买偏好和销售策略
- 学会用全脑漫游的思维模式进行沟通和解决问题
- 结合思维模型，学习五步专业销售流程
- 学会用有效的开场白开始客户拜访（C/D 脑）
- 学会通过提问和倾听了解客户需求（C 脑）
- 学会利用有效的方式向客户介绍解决方案并取得一致（A 脑和 B 脑）
- 学会处理不同的客户异议（全脑）
- 学会掌握恰当的结束时机并有效地结束拜访（B 脑）

**培训对象：**销售经理/主任、重点客户经理/主任/代表、市场经理/主任、渠道经理/主任、客户服务经理/主任、高级销售/市场代表等

## 培训时间与方式：

- o 时间：2 天
- o 方式：讲授、练习、角色扮演、案例研讨、观看录像、讨论与分享



## 培训内容：

时间		培训内容	培训方法及演练
第一天	上午	<b>第一章：HBDI 思维模式与沟通风格</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>四种不同风格的思维模式（全脑思维模型）</li> <li>思维模式自我测评</li> <li>客户思维模式判断</li> <li>不同思维模式的优劣</li> <li>调整适应不同的沟通模式及练习</li> <li>全脑漫游及沟通练习</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>介绍全脑思维模式，学员练习思维模式判断</li> <li>学员自我测评</li> <li>学员判断自己客户的思维模式</li> <li>学员讨论不同思维模式的优缺点及如何调整自己以达到良好的沟通</li> <li>学员活动：请与我这样说话</li> <li>介绍全脑漫游（观看录像）</li> <li>全脑漫游沟通练习</li> </ol>
第一天	下午	<b>第二章：思维模式与购买模式</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>四种思维模式与购买时的偏好</li> <li>A 脑：给我事实就好</li> <li>B 脑：你有什么计划</li> <li>C 脑：让我知道你不在乎我</li> <li>D 脑：有哪些可能性</li> <li>全脑销售策略</li> </ul> <b>第三章：全脑五步销售流程</b> <p>第一步：开始客户拜访（C 脑 D 脑）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>友好的问候</li> <li>有效的开场白</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>介绍客户思维模式与购买偏好之间的关系，销售故事</li> <li>介绍四种思维偏好与对应的销售策略</li> <li>学员活动：四脑销售练习</li> <li>介绍全脑漫游销售方法</li> <li>介绍全脑五步销售流程</li> <li>介绍第一步，学员练习用 C/D 脑模式进行开场白</li> <li>家庭作业：判断家人的思维模式</li> </ol>
第二天	上午	<p>第二步：提问来了解客户的需求</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需求的定义，差距陈述</li> <li>提问的类型及方法</li> <li>问题漏斗</li> <li>听出机会：倾听技巧</li> </ul> <p>第三步：介绍解决方案并取得一致（A 脑 B 脑）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>回顾与分享：啊哈时刻：家人思维模式</li> <li>介绍第二步用 C 脑模式了解客户需求，学员练习将模糊的问题变成清晰的差距陈述</li> <li>介绍不同的提问类型，漏斗提问练习</li> <li>学习从倾听中发掘客户需求，发现销售机会；学员练习有效倾听</li> </ol>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>产品与服务的利益与特征</li> <li>怎样介绍解决方案</li> <li>有说服力的演示结构</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>学习区分产品与服务的利益和特征</li> <li>学员活动：销售产品或服务的利益</li> <li>撰写有说服力的演示结构并小组分享</li> </ol>
第二天	下午	<ul style="list-style-type: none"> <li>使用故事版（全脑）</li> </ul> <p>第四步：处理客户异议（全脑）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>异议产生的原因</li> <li>四种类型的异议</li> <li>全脑方法处理异议的技巧和步骤</li> </ul> <p>第五步：结束销售会谈（B脑）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>结束销售会谈的步骤</li> <li>结束类型</li> <li>购买信号</li> </ul> <p>第四章：综合练习</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>综合练习及讲评</li> <li>培训回顾</li> <li>行动计划</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>故事版练习</li> <li>讨论异议常见的原因</li> <li>学员活动列出常见的异议</li> <li>介绍四种异议类型</li> <li>介绍全脑方法处理异议</li> <li>小组活动：全脑方法处理异议（小组交换异议）</li> <li>介绍如何用B脑模式结束销售会谈</li> <li>学员练习：结束销售会谈</li> <li>综合演练：结合客户思维模式判断及全脑五步销售流程进行综合销售练习，讲师、观察员进行点评</li> <li>学习综合回顾</li> <li>学员行动计划</li> </ol>

# 作品登记证书

登记号： 国作登字-2023-A-00052076

作品名称： 《全脑销售技巧》

作 者： 姚俊杰

创作完成日期： 2017年07月07日

登记日期： 2023年03月28日

作品类别： 文字作品

著作权人： 姚俊杰

首次发表日期： 2020年12月01日

登记机构签章




以上事项，由姚俊杰申请，经中国版权保护中心审核，根据《作品自愿登记试行办法》规定，予以登记。



中华人民共和国国家版权局统一监制