

销售过程中肢体语言的应用技巧

课程背景

成功的销售人员要熟知销售原则、相关法律、业务技术和掌握销售技巧。此外，肢体语言的真实和不易伪装，因此有效地察言观色，读懂客户的肢体语言，还要学会大量地掌握肢体语言以增加己方的影响力。肢体语言作为非语言信息中的一部分，在销售过程中占主导地位，在销售过程中扮演着重要的角色。

课程目标

1. 肢体语言在销售中的应用原则
2. 肢体语言在销售中的作用
3. 肢体语言在销售中的具体应用

课程对象

销售人员、销售管理者

课程时间

1-2天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 肢体语言的概念及作用

一、肢体语言的概念

二、肢体语言的作用

1. 增强有声语言的表达力
2. 具有暗示性
3. 能迅速传递、反馈信息，增加互动性

第二部分 肢体语言的特点

第三部分 肢体语言的作用机制

第四部分 读懂客户表现的肢体语言

一、 上肢动作语言信息

二、 下肢动作语言信息

三、 腹部动作语言信息

四、 表情的语言信息

第五部分 销售人员在销售过程中肢体语言的运用

一、 不让对方“接近”，可提高你的气势

二、 “模仿”对方的姿势——镜子连环效果

三、 “告别”的技巧

四、 通过大幅度的“动作”吸引对方的注意力

五、 “牵引注意力”，与对方增加视线交流

第六部分 销售中解读肢体语言和表情应注意的事项
(全文完)