
《八大“攻心”说服力》



为什么会有这样的区别？为什么

有人一开口就能抓住对方的注意力，

在谈话过程中巧妙引导对方的心理，

悄无声息地突破对方心理防线；而你却只能眼睁睁地看着对方茫然

地随声附和，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪完全飘到了其他地

方……

到底怎么说才能把话说到对方的心坎里，让对方甘心情愿地听从你的建议，甚至为你的建议而积极奔走呼告？答案很简单，你需要掌握一门独门秘籍——瞬间说服术。掌握了这个秘笈，你可以舌战群儒，可以纵横捭阖，也可以巧舌如簧，更可以口若悬河……

可这种独门秘笈在哪儿呢？就在《八大“攻心”说服力》中，在揭开说服真相的同时，手把手地教你如何一步步提升自己的影响力，

如何通过一系列隐密的技巧，直到成功说服对方。认真学习吧，你一定会掌握瞬间说服所有人的方法！

《八大“攻心”说服力》针对生活和工作需要，以生动、丰富的案例，解析了人的心理，并有的放矢地介绍了相应的说服策略和方法。该课程内容具有很强的实用性，是所有人必学之课。

培训对象：

销售经理、区域经理、一线营销人员、商务人员与管理者

课程大纲：

《八大“攻心”说服力》课程纲要（2天）

课程收益：

※ 如何说，才能拉近彼此的距离；如何说，才能让对方点头同意；如何说，才能摆脱逆境进行反击；

《八大“攻心”说服力》课程纲要（2天）

※ 如何说，才能让说服变得更有力量；如何说，才能让说服变得更有效；如何说，才能让对方在潜移默化中被打动

※ 技巧实用，实践性强，引导学员将适合自己的方法运用到实际中，切实增强说服力

※ 全方面涵盖职场、生活等场景，通过 8 大实用说服技巧，让你成为说服高手，轻松赢得他人的信任与认可

※ 张口就能吸引人，句句说到心坎里；一堂说服技巧实用课程，手把手教你如何开口说话，如何把话说对、说好，如何在恰当的场所说出很合适的话

※ 系统而全面地揭示了语言表达如何才能具有说服力的奥秘，让学员在轻松愉悦的学习中恍然大悟有效提升说服力的方法与途径

※ 通过简单易懂的案例和独特的视角，为学员详细讲解说服的技巧以及逻辑，让每一位学员在学习本课程后，都能在说服别人时更加有信心，在每一次说服中都更加占据主动

第一节 发问的特殊技术

- 一、究竟超级说服力的根基是什么？
- 二、破解如何一句发问直指人心？
- 三、洞悉最厉害的发问绝招是什么？

第二节 叙述的五大技术

- 一、叙述一件事，让别人感觉极度信赖的秘诀是什么？
- 二、把主观判断变成客观事件的奥妙是什么？
- 三、如何练就自己超高境界的表述方式？

《八大“攻心”说服力》课程纲要（2天）

第三节 驱动力——焦点对外

一、当有利益性冲突时，如何巧妙说服对方？

二、巧妙说服对方的两大杀手锏是什么？

第四节 黑暗前景说服技术

一、深挖为什么黑暗前景说服对方的力度更大？

二、黑暗前景说服术的绝妙之处在哪里？

第五节 以毒攻毒&同理战术

一、揭示如何用对方的逻辑反说服对方？

二、如何在说服过程中精准运用“同理战术”？

三、专家解读两招的核心精髓是什么？

第六节 经典反驳四断论

一、揭秘为什么说反驳四段论是最有效化解冲突的手法？

二、当意见发生分歧时，怎样反驳最有效且不伤情感？

三、面对对抗性问题的葵花宝典，四步搞定！

第七节 摆后果，解除隐患

一、如何做到杜绝“先天性”隐患？

二、杜绝隐患必须从源头开始，关键是什么？

三、如何在源头通过说服力，提前解决后面可能出现的巨大隐患？

第八节 反人性的话术技术

一、独家剖析如何越吵感情越深？

二、专家视角解读什么是“建设性冲突”？如何运用？

三、为什么说“直指人心”是说服他人的最底线的法宝？