

DISC 情境销售力训练

课程背景：

不同的客户拥有各自不同的性格特征，卓越的销售力从读懂客户的性格开始……

提升一个人或者一个团队的销售力，有很多的心法，也有很多的技法。从性格分析的角度来提升销售力，便是一种百试不爽的心法，掌握了这个心法就可以演绎出许许多多可以立竿见影的技法来，让您可以轻松读懂客户的内心，找到客户最真实的需求，让客户欣然成交，并从此忠贞不渝！

本课程就是通过对 DISC 性格分析工具的系统学习，来有效提升个人或团队的销售力，大幅提高团队整体业绩。

每个人的性格类型不同，做销售的优势及局限性就会各异，面对的客户也是各不相同。学习了性格分析工具之后，就可以通过该工具来洞见自己在做销售时的优势及局限，通过不断自我修炼，来洞见不同性格特质客户的真实需求，从而有效提升个人销售力，进而提升团队销售力，最终大幅提高团队销售业绩。

课程特色：

- 1、采用翻转课堂的技术，使课堂聚焦于干货分享和问题解决；
- 2、采用建构主义的教学指导思想，以学员为中心，以老师为主导，学员高度参与，寓学于乐；
- 3、通过性格分析工具和教学设计，聚焦于学员实际问题的解决，

使学员可以带着问题来，带着解决问题的方案走。

课程收益：

- 1、掌握运用 DISC 性格分析工具；
- 2、有效提升个人及团队销售能力；
- 3、就学员在实际工作中存在的销售具体问题，现场建构出解决方案；
- 4、大幅提升团队整体销售业绩。

课程时间：2 天，6 小时/天

培训对象：销售业务人员及销售管理人员

培训方式：测试分析+角色扮演+实战演练+工具操作

课程大纲：

课前：采用翻转课堂方式，完成 3 项工作：

- 1、将 DISC 性格分析相关理论知识通过微信发给学员，提前学习；
- 2、将性格测评链接，通过微信发给学员，课前完成性格测评；
- 3、所有学员每人准备至少一个具体的有待解决的销售问题。

开场：提问互动。

一、销售与性格的关系

通过销售失败的典型案例，阐述销售与性格的关系。

二、揭开 DISC 神秘面纱

- 1 . DISC 的含义
- 2 . DISC 性格类型解析

3 . DISC 性格图谱解读

4 . 快速判断性格类型的方法

三、DISC 四型客户的销售技巧

1、D 型客户的销售技巧

- (1) 快速判断 D 型客户的方法
- (2) D 型客户销售技巧之七大秘诀
- (3) D 型客户销售话术建构

2、I 型客户的销售技巧

- (1) 快速判断 I 型客户的方法
- (2) I 型客户销售技巧之七大秘诀
- (3) I 型客户销售话术建构

3、S 型客户的销售技巧

- (1) 快速判断 S 型客户的方法
- (2) S 型客户销售技巧之七大秘诀
- (3) S 型客户销售话术建构

4、C 型客户的销售技巧

- (1) 快速判断 C 型客户的方法
- (2) C 型客户销售技巧之七大秘诀
- (3) C 型客户销售话术建构

四、DISC 四型销售人员的自我修炼

1 . D 型销售人员的自我修炼术

- (1) D 型销售人员的局限性

(2) D型销售人员的自我修炼术

2. I型销售人员的自我修炼术

(1) I型销售人员的局限性

(2) I型销售人员的自我修炼术

3. S型销售人员的自我修炼术

(1) S型销售人员的局限性

(2) S型销售人员的自我修炼术

4. C型销售人员的自我修炼术

(1) C型销售人员的局限性

(2) C型销售人员的自我修炼术

五、情境销售力问题建构

1. 问题聚焦

2. 问题研讨

3. 达成共识

4. 成果展示

该部分主要是通过运用前文所学，就学员在实际工作中存在的具体销售问题，现场建构出解决方案。

结尾：

1、课程回顾

2、情境销售力黄金法则