

销售心理学与实战应用

课程时长：1天/6小时

适合对象：销售团队

课程收益：

- 1、引导学员步入消费者心理世界，学会分析不同消费者心理，从心理学角度对一些消费者的行为进行分析。
- 2、掌握最新心理学销售方法，通过大量案例分析，了解消费者购买行为背后的思维方式，从而精准击中消费者，达成销售。
- 3、以心、体、技三层结构组织课程内容，从理念——结构、流程——方法、工具三层次逐级展开，融合成功的营销案例，深入浅出剖析营销思路与执行动作，加深印象，并学会举一反三运用到销售工作中。

课程大纲：

第一章：打开消费的黑匣子

- 1、消费者为什么购买，消费者购买心理研究模型
- 2、销售中的心理学现象，揭示消费者心态
- 3、消费者性格类型分析与外在表现

第二章：客户心理分析

- 1、客户的购买决策过程与影响消费者购买的因素研究
- 2、客户无声语言背后的潜意识，物质需求、信息需求、情感需求、精神需求
- 3、点燃消费者购买的原动力，基于客户心理的“催眠式”说服语言

第三章：问话——销售的核心

- 1、各种问题类型简述与举例

2、催眠式问话训练，通过大量练习使学员掌握问的技巧

第四章：基于顾客心理的沟通策略

1、智慧语言模式：沟通元素体验练习，语言沟通与非语言沟通，熟练掌握米尔顿语言模式

2、亲和力建立要素：学习视、听、感、嗅、味表像系统「VAKOG」，通过全方位训练得到职业化的亲和力建立习惯

3、视觉型、感觉型、听觉型、内心对话型顾客的沟通方式