

# 性格色彩学的销售应用

**课程时长：**1天/6小时

**适合对象：**销售团队

**课程收益：**

- 1、通过对消费者性格色彩的分析，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、通过性格色彩分析，了解各类消费者的性格特点，并提供独特的销售应对法则，使销售员更快运用到工作中。

**课程大纲：**

## **第一章：性格色彩初探**

- 1、性格色彩有什么用——为什么要了解性格？
- 2、消费者的购买动机解读，性格决定心理、心理决定消费行为
- 3、各种色彩的行为动机

## **第二章：红色性格分析与销售策略**

- 1、红色性格特征描述与快速识别法
- 2、红色性格特点与作为客户的喜好
- 3、红色性格客户的销售策略

## **第三章：蓝色性格分析与销售策略**

- 1、蓝色性格特征描述与快速识别法
- 2、蓝色性格特点与作为客户的喜好
- 3、蓝色性格客户的销售策略

## **第四章：黄色性格分析与销售策略**

1、黄色性格特征描述与快速识别法

2、黄色性格特点与作为客户的喜好

3、黄色性格客户的销售策略

## **第五章：绿色性格分析与销售策略**

1、绿色性格特征描述与快速识别法

2、绿色性格特点与作为客户的喜好

3、绿色性格客户的销售策略