

# 《九型人格与销售实战技巧》2天

销售高手必学识人术

## 课程背景:

九型人格学是一个有 2000 多年历史的古老学问，揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，而不是表面的外在行为，真正做到“知己知彼，百战百胜”。所以这套学问被广泛的应用到个人成长、职业选择、人际关系、婚姻、亲子关系、企业管理、销售技巧、教育、心理辅导等诸多领域，还进入了高校作为选修课。



## 课程收益:

- 1、了解客户，掌握与不同型格客户的高效沟通秘笈。
- 2、洞察自身性格的优秀特质、盲点及要提升的方向。
- 3、行有不得反求诸己，明了自身业绩的瓶颈根源及突破方式。
- 5、提升客户经理心理素质，打造高绩效的销售团队。
- 6、洞悉自己、体解他人，拓宽信念，挖掘潜能，提升销售业绩。

## 课程大纲:

### 第一模块：搞懂销售：销售就是满足客户需求

- 1、销售就是搞定人，人的核心是需求
- 2、九型人格是了解人性密码的钥匙
- 3、九型人格在客户关系、谈判中的巨大价值
- 4、销售人员业绩的最大瓶颈在于自我设限
- 5、九型人格分类的核心原理解析及初步了解

### 第二模块 九种客户的初步了解

- 1、客户初步印象，九种不同类型的主要特点和不同印象
- 2、客户深层动机，了解不同性格客户采购的核心心理需求
- 3、客户决策模式，不同人格如何做出决策和应对策略
- 4、看见客户心理，[九型人格](#)揭露的心智模式和信念系统
- 5、互动环节：简易测评并按身体能量做九型型号识别。

### 第三模块：知人知心，从外到里深度解析每个型号类型

- 1、心区（2号助人型，3号成就型，4号自我型）：感受主动型
- 2、脑区（5号理智型，6号疑惑型，7号快乐型）：思想主导型
- 3、腹区（8号领袖型，9号和平型，1号完美型）：本能主导型
- 4、不同类型人的外在形象、行为特点和信念系统及自我意识解析
- 5、互动环节：各型号视频观看，真人分享、深入了解你的客户

## **第四模块 九型人格的销售实战应用**

- 1、火眼精金，如何 10 分钟快速识别客户性格
- 2、沟通话术，不同型号客户如何有效的沟通
- 3、关系维护：不同客户爱好和个性化关系处理
- 4、谈判要点：如何把握客户心理，促进订单成交
- 5、投诉处理：了解不同客户抱怨点，及时化解不良情绪

## **第五模块 个人提升：九型人格铸就销售精英**

- 1、自我激励，深层次情绪处理，保持销售的高度积极性
- 2、自我发现，了解自己性格的限制和成长方向，自知则明
- 3、发挥优势，发挥个人所长，为客户提供差异化的服务
- 4、自我觉察，从自我认识到自我教练，保持工作好状态，不断提升自己
- 5、吾性自足，阳明心学助你超越性格，活出真我，找到工作意义