
《正路子-催眠式销售》

培训师：叶子群

一切的沟通都是为了成交！

课程背景

- ◇ 商业的实质是价值交换，完成价值交换就是成交。人的本性都是自私的，在价值交换的过程中，双方都期望用低较的价值换取对方的高价值。所以，成交是一套相对复杂的系统，包括客户拓展、需求分析、产品价值呈现、信任建立、客户心理分析、能力协助、情绪管理等等。
- ◇ 你是否有过这种场景：
 - ❖ **场景 1**：拜访客户时，面对对方的强势，你精心准备好的话术根本就用不上，自信心受到严重打击；
 - ❖ **场景 2**：沟通谈判或成交环节，面对对方苛刻的条件，超出底线的砍价，甚至无理的要求，措手不及，事后后悔不迭；
 - ❖ **场景 3**：想拓展资源，可在社交场上，别人口若悬河，魅力十足，自己插不进话，就算开口，也是平淡无奇，无法引起别人的关注；
 - ❖ **场景 4**：介绍产品时，面红耳赤，头脑一片空白，事前准备好的台词丢到了九霄云外，语钝言迟，辞不达意，出尽了洋相；
 - ❖ **场景 5**：花费精力跟进了很久的客户，认为是煮熟的鸭子，最后却飞了，还不知道是怎么回事。
- ◇ 成交，无处不在，除了成交产品，还包括你的观点、方法、资源、知识等；
- ◇ 古今中外，善言者众。鬼谷子、苏秦、晏子、诸葛亮、刘伯温、周恩来等等，都是有名的销售高手，他们面对强对手，纵横捭阖，一语翻转，完美成交。他们是怎样做到的？

课程收益

- ◇ 学习客户心理活动及性格特点的快速识别方法，以便在销售过程有针对性、有效果地使用销售策略；
- ◇ 掌握销售过程中，催眠式语言引导技术，提高销售能力；
- ◇ 学习成交的三把金钥匙，熟悉成交的底层逻辑，掌握客户价值的识别、创造、转化等技术。并运用信念转化技术、语言回应技术，让成交变得简单；
- ◇ 学习销售心理学，在销售过程中，运用心理技巧把握销售的主动性，带领客户，提高销售效率与销售质量。

适合对象

- ◇ 团队领导者、管理者、销售人员；
- ◇ 想提高自己沟通（成交）能力的人群。

课程时间

- ◇ 精华班：1天；卓越班2天

课程特色

- ◇ 学练结合，大量的练习与实践。
- ◇ 大量的心理学方法与工具，以提高销售能力为目标。

课程主要内容

第一节：新营销，企业需要与时俱进

1. 销售，无处不在
2. 从4P到4C到新营销
3. 拥抱线上销售

第二节：亲和感，让客户喜欢你

1. 我的地盘我做主
2. 快速建立亲和感的4S
3. 3秒印象
4. 镜像与模仿-悄悄敲开客户潜意识的大门
5. 做教练型销售顾问

第三节：销售高手的四种能力

1. 有效倾听：情绪、动机、事实与演绎，识别真需求
2. 发问技巧：带领客户，而不是被客户带着走
3. 敏锐的洞察力：识别对方的成交障碍与成交信号
4. 点石成金的回应术：翻转信念，催眠式成交

第四节：成交的三把金钥匙

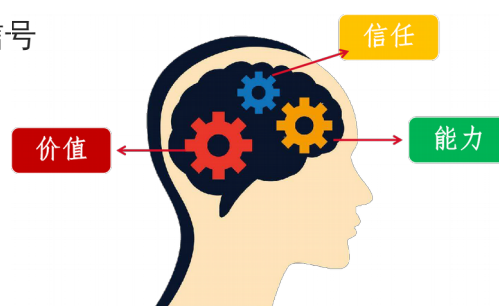
1. 价值：探寻客户真正的需求
2. 信念：客户只为相信埋单，信念的力量
3. 价值：帮助客户提高购买力

第五节：客户心理分析

1. 客户不喜欢被销售，喜欢被诱惑与勾引
2. 成交时，客户心里在乎的六件事
3. 洞察力，客户微表情信号解读

第六节：无法拒绝，成交的10个心理学技巧

1. 价值创造-客户需求挖掘
2. 价值转移-产品背后的意义与价值
3. 价值强化-伤口撒盐，痛到极致才会埋单
4. 价格分解-消除对价格的抗拒
5. 冷热水效应，让客户自己给埋单找个理由
6. 利用从众心理，让客户自动成交
7. 场景带入，让客户自己说服自己
8. 种草-有效的心理暗示
9. 漏洞，让客户占尽便宜
10. 临门一脚，帮客户做主



第七节：成交时的语言技巧，句句说在客户的心坎上

1. 思维换框：要带领客户，不要被客户带领
2. 回应术：一句话翻转客户观点
3. 工具 1：接-化-发
4. 工具 2：先跟后带
5. 工具 3：封闭式成交语言

举例：成交四步法

