

《营销心理学与客户沟通技巧》

产品名称	《营销心理学与客户沟通技巧》
公司名称	上海尊心教育科技有限公司
价格	30000.00/天
规格参数	
公司地址	上海市闵行区金都路4299号6幢3楼E37室
联系电话	051257905112 18915754998

产品详情

【课程介绍】

越来越多的企业发现：销售人员业绩长期得不到提升甚至不断下降、面对激烈的市场竞争，一到公司就感受到士气低落、消极抱怨，这是在销售因压力过大而没有树立热情巅峰心态，出现了丧失信心、痛苦压抑、情绪消沉等不良心理状态，导致销售人员频繁跳槽，人才流失等严重影响。其实中国市场内需强劲，企业要实现降本增效，提升销售业绩，必须加强营销人员的心态激励与销售技巧提升专业培训。

激发销售内在热情，运用营销心理学和客户沟通技巧，学会催眠式销售五步曲，积极主动开拓市场是业绩倍增的利剑！

营销心理学与客户沟通技巧目的是通过与潜意识对话，催眠体验，激发员工销售激情，唤醒销售人员的自我价值感，发掘他们的营销潜力，提高工作热情和销售业绩。通过培训可让员工利用心理学知识，探

究客户购买心理，快速赢得客户信任和好感，克服销售人员常见障碍，掌握失传的沟通秘笈，学会听、说、问、看技巧，有效处理客户抗拒，建立良好黏性的客户关系，从而实现转介绍关联销售和口碑营销。培训效果是营销人员对销售有全新的认识，更加了解客户心理需求，对销售方法有更深的领悟，对服务客户意识有巨大提升，快速达成企业营销战略目标，实现业绩倍增。

【培训收益】

激发积极的销售热情和成功信念，使销售对客户服务有全新认识。

了解销售买卖的本质和核心要素，激发内在工作动力。

学会自我激励，增强正面情绪，处理负面情绪，培养积极心态面对工作。

掌握顾问式销售的流程、技巧和策略，实现销售业绩倍增。

了解营销心理学中5个关键点，探求客户心理奥秘。

顾客购买的是什么？快速赢得客户信赖的12种方法。

销售人员卖的是什么？常见60种成交方法。

学会自我激励10大技巧，提高销售人员综合职业素养。

了解销售人际交往的心理学原则、黄金沟通十法。

销售心理实战练习：通过眼神、手势、言谈和肢体语言洞察顾客。

引爆潜能：现场体验神奇催眠术“架人桥”，激发销售热情和企图心。

如何利用心理学原理快速处理客户抗拒：反对循环五步法。

怎样更好与客户维护双赢、持久的愉悦关系。

了解沟通的五项基本原则、影响人际交往的心理学效应。

学会失传的沟通秘笈：同频同率，先跟后带。

掌握有效倾听的技巧，明了言外之意，话外之音。

如何用非言语性沟通技巧传递想法、交流情感。

积极的销售高峰体验：种心锚让你的业绩和财富倍增。

【授课方式】

团队PK活动、分组讨论、案例分析、情景模拟、角色扮演、心理测验。

课程应用积极心理学、销售心理学等相关工具方法，以塑造热情积极心态、提升销售狼性企图心为主旨，结合众多生动、深刻的真实案例等，追求实战、实操、实用。体验式培训注重互动参与、在感悟中提升销售技能和企业绩效，形成独特的培训风格。

【培训对象】：

销售人员、大客户经理、销售主管、销售经理；专业销售技巧课程的进阶课程。

【授课时间】：2天