**九型人格在销售工作中的运用**

**[课程背景]**

九型人格在英文中称为Enneagram。是一门古老的智慧，有着2500多年历史传承。九型人格是一个深入了解自己和他人的工具。将九型人格运用到销售工作，更利于揣摩客户动机，洞察客户所想。

九型人格能够穿透客户表面的喜怒哀乐，进入人心最隐蔽之处，发现人最真实、最根本的需求和渴望。

九型人格能够帮助我们洞察人心，用有效的方式取悦他人，最终提升我们的销售业绩。

学习九型人格，通过三分钟简单的观相，迅速辨别出身边的人是一种怎样的性格，对不同性格的人采用不同的话术，让对方觉得你最懂他。基于此，对于营销人员来说，通过“察颜-观色-攻心”，洞察客户的心里想法，用客户喜欢的语言方式去沟通，以极致服务解决客户难题，感动客户，将是营销工作的基本要求和必备的技能。

本课程结合老师20年营销经历，基于营销心理学原理，直击人性底层逻辑，深刻洞察客户心理，让你在商务沟通中与客户共鸣，从而牵引客户，掌握主动权。

课程内容通俗易懂，全部还原工作场景，通过实战性演练，输出一套工具、方法和话术，即学即用。

**适用对象：**销售经理/主管、销售精英、客服人员及外联人员

**授课方式：**采用互动式教学、角色演练、案例分析、小组讨论、PK训练、游戏互动；

**授课时间：**1天/6H

**[课程收获]**

* 识别客户性格，走进客户心里；
* 洞察消费心理，建立信任关系；
* 识别客户需求，匹配解决方案；
* 根据客户性格，充分利用资源。

**[课程大纲]**

**第一讲：走进九型人格与自我性格测试**

**【问题分析】： 人心是美好的，人性是复杂的。不同性格特征行为迥异，关注点不一样，对事物的理解与认知也大相径庭。学习九型人格，让你快速识人。**

1、九型人格的起源和发展

2、九芒星图的结构和意义

3、九型人格立论的基础

4、学习九型人格的禁忌

* **测试：**九型人格测试

**第二讲：九型人格各类型性格分析解答**

**【问题分析】： 在销售过程中，你有没有发现？有些客户跟你一见如故，很投缘，很容易就签单了，合作起来也很顺畅。而另外一些客户，简直是你的恶梦，把你折磨着够呛，好不容易合作了，麻烦事一大堆。我们不妨从性格方面找找原因。**

1、九型人格各型号性格特征

1. 完美型
2. 助人型
3. 成就型
4. 艺术型
5. 理智型
6. 安全型
7. 活跃型
8. 领袖型
9. 和平型

2、九型人格各型号的代表人物

3、九型人格各型号的兴趣爱好

4、九型人格各型号的关系发展

5、九型人格各型号的销售对策

6、九型人格各型号的转介绍技巧

**第三讲：九型人格在不同层级中的运用**

**【问题分析】： 九型人格是洞察一个人的本性，在职场环境中，还有调整过的性格。不同企业性质对人的性格也有影响的，例如政府/事业单位/央企/国企，外企，民企的思维方式不一样；不同层级的人思考问题也不尽相同，例如企业的高层、中层、基层，关注点都不一样。如何能快速同频，让沟通更顺畅？**

1. 什么是高情商沟通？
2. 如何与政企客户沟通？
3. 如何与商业客户沟通？
4. 不同客户层级的沟通之道