**《高客敲门砖，国学谈资赋能与应用》©**

**杨子老师独立版权课**



**课程背景：**

高端客户的营销不能靠一般的套路，不能靠简单的话术。

上兵伐谋，高端客户的营销要成功，先要让自己变得高端。

有道是，人跟人之间的区别，就在于谈资上。历经几千年验证的国学，为我们铺设了一条让自己变得高端的路径，同时也能打开自己的高端心智，提升自己的高端品位，轻松与高端客户对接，达成高端合作。

自古以来，厚重的国学智慧就一直被高端人士所推崇和尊享。

国学智慧，蔚然豪迈，既有天地化育的生命大道，又有斟酌损益的投资方法；既有内圣外王的修身理论，又有五福善终的家国情怀；既有经世致用的商业哲学，又有趋吉避凶的生活妙用；有高台教化，有落地生根；有醍醐灌顶，有润物无声；有纵横捭阖，有软语慢聊；有宗教，有文学；有经营，有养生；有家居，有理财；有儒，有道；有佛，有禅；有侠，有义……国学智慧总能让人心动而行动，接受身心灵的洗礼和滋养。

本课程中，杨子老师以国学为圆心，以银行高端客户的营销为触角，萃取儒、释、道、兵、法、易等国学精髓，贯穿古今中外的营销案例，既呈现原汁原味的国学谈资，又提供经世致用的营销策略，为学员赋能，为银行开创高端客户营销的新局面。

**课程收益：**

1、了解传统文化的思想精髓

2、掌握高端客户的主要谈资

3、创新高端客户的营销策略

4、改善高端客户的管理方法

5、提升自我学养和职业素养

**课程时间：**标准版1天（6小时）

**授课对象：**营销岗位、宣传岗位、客服岗位、客户经理、国学爱好者等

**授课方式：**老师讲授 + 案例分析 + 互动讨论

**课 程 大 纲**

**一、国学简介与诸子百家思想串讲**

1、国学的定义、内容、发展

2、精选串讲国学树的根枝叶

3、儒家主要思想与孔孟之道

4、道家主要思想与老庄智慧

5、佛家主要思想与禅学应用

6、群经之首易经的象数理占

7、鬼谷子与高端营销纵横学

8、三个完人与六部国学经典

9、高端客户的国学谈资分析

10、互动答疑：高端客户的国学范

**案例：**张仪苏秦的高端客户营销学

**案例：**国学金融产说会的成功举办

**案例：**银行高端客户国学沙龙邀约

**二、易经智慧与高端客户营销应用**

1、易经的起源、发展、应用

2、轻松学会八卦与六十四卦

3、健康财富风水的三把钥匙

4、家居风水常见问题与调整

5、办公风水常见问题与调整

6、商务风水常见问题与调整

7、生肖流年与本命年的调整

8、自媒体营销中的风水秘密

9、民俗与高端客户营销禁忌

10、互动：易经的占卜方法（选讲）

**案例：**某城市体育场的风水学

**案例：**剩男剩女如何催旺桃花

**案例：**某楼盘和户型的风水诊断

**三、古代相学与高端客户营销管理**

**（一）、三停学**

1、巧妙知道客户的出身和早年经历

2、巧妙知道客户的事业和中年发展

3、巧妙知道客户的部下和晚年遭遇

4、巧妙知道客户的喜好和性格特征

5、定位客户的分类和制定营销方案

**（二）、五官学**

1、看贵在眼，眼为心之苗

2、看名在眉，眉是兄弟宫

3、看禄在嘴，嘴唇知真假

4、看富在鼻，藏着大秘密

5、看福在耳，个性全知道

**（三）、十二宫学**

1、解读命宫、官禄宫、父母宫、福德宫，对客户分类

2、通过驿马宫、疾厄宫，关心客户的商旅活动和健康

3、观察兄弟宫、夫妻宫、子女宫，推理客户家庭情况

4、分析财帛宫，知道客户的财富实力、近期财运情况

5、看懂田宅宫，佐证客户的遗产、祖产、房产、田产

6、查看奴仆宫，探究客户的公司部下管理、晚年遭遇

**（四）相人实战**

1、富贵逼人的面相特征

2、慈悲善良的面相特征

3、重情重义的面相特征

4、花心多欲的面相特征

5、正交好运的面相特征

6、晦气霉运的面相特征

7、女强人的面相特征

8、暴力男的面相特征

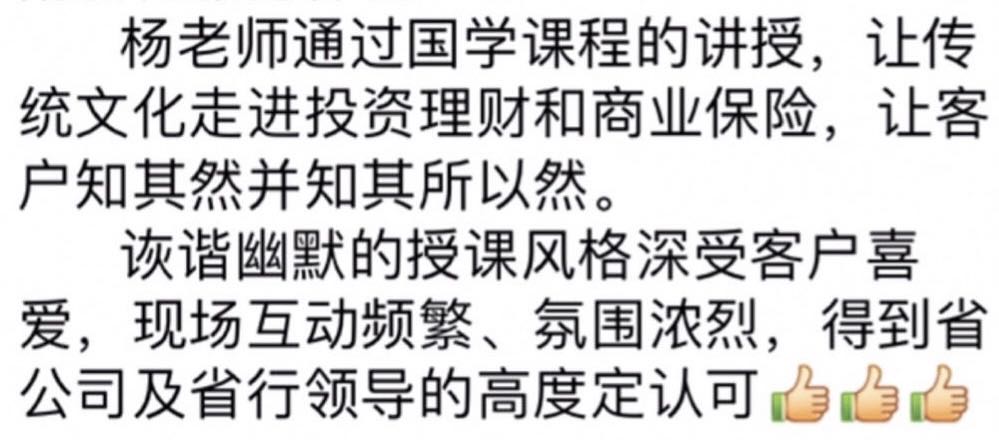
9、老赖的面相特征

**案例：**商界大佬的众生相

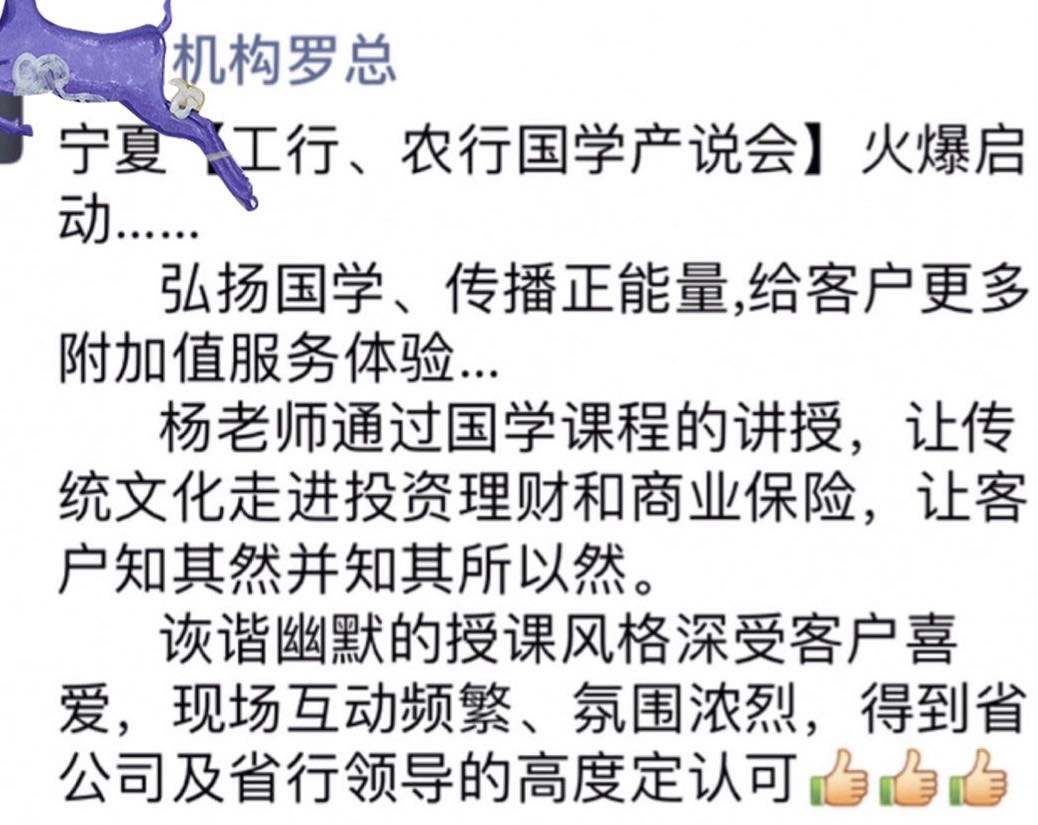
**案例：**现场互动案例分析

**课程反馈：**

某银保机构领导反馈



某培训机构老总反馈



**课程视频：**

请 上网百度搜索**“2分钟了解杨子国学课”**

请 上网百度搜索**“杨子老师讲国学”**