**《顾问式销售之跨代际沟通》**

主讲：顾樱英老师

**【课程背景】**

时代变迁之快，90后已经成为职场主力，00后也来到职场，面对新生代客户，销售人员会感觉到力不从心，无法运用新生代的语言去和他们进行交流。

本课程会运用一个心法：积极心理学的理论，两个工具：代际研究和沟通三角型，三个场景：不同能量中心的新生代员工的交流，最终帮助销售人员更好的理解新生代客户，最终实现销售的成功。

**【课程收益】**

1、思维提升：重新理解“影响力”，从积极和发展的角度看待人的成长

2、能力提升：面临复杂情境，灵活运用多角度多元化沟通工具与谈判手段

3、价值提升：掌握时代发展趋势，洞察新生代心性，赋能心智，传承经验

**【课程对象】**

70-80后的销售人员

**【课程时间】**

1天（6小时/天）

**【课程大纲】**

1. **了解各个代际的心理特质**
2. 每个代际的特征：从50后到05后
3. 反转时代：90前和90后有哪些不同
4. 讨论：这些不同引发了哪些销售痛点
5. **新生代员工真实调研情况分析**
6. 新生代员工的四大特征
7. 各年龄层理想领导画像：希望和哪种人交流
8. 头脑风暴：如何走“进”年轻人的心
9. **针对新生代员工，运用不同的沟通手段**
10. 从心理学和人类学的角度剖析年轻一代的行为习惯
11. 90前更注重行动、90后更注重情绪
12. 赋能型对话：分清事实、观点和情绪的重要性，找到客户的真实意图
13. 角色感对话：客户VS朋友
14. 情绪价值输送：理解他们的需求和困扰，共情与理解
15. 讨论：如何激发新生代员工的购买兴趣
16. **提升自我能量，成交技巧与谈判**
17. 寻找沟通中的“心流”状态

真诚VS组合拳

正式对话VS非正式对话

1. 如何为销售工作本身赋予意义

价值>价格

尊重>说服

激发>引导

3、 自我能量的激发和赋能

影响力的提升：互惠—言行合一  
 价值感的转换：收入—意义

心态的转换：说教—服务