

2010 全脑销售心理学
实战公开课
2010年6月18-19日

Whole Brain Selling Psychology
Public Seminar, 2010.



Whole Brain Selling Psychology

全脑销售心理学

2010年6月18-19日，上海铭德莱星顿广场酒店

将脑力科学与心理学应用到销售过程中，将使销售活动的质量与效果，得到“质”的飞跃。在今后的营销环境下，真正影响与决定销售结果的，一定是销售者的“心灵”与“大脑”。

当前与今后的营销环境和以往相比，正经历着巨大的变化，这给销售者带来了前所未有的挑战，具体表现在：

- ✓ 客户对产品知识及行业知识十分了解，很多客户同样也是专家，很难被轻易打动及影响。
- ✓ 销售者的表现日益雷同，技巧十分接近，方法大同小异，想要“脱颖而出”变得越来越困难。
- ✓ 很多客户也在耳濡目染下成为销售内行，对销售者所用的技巧及策略了如指掌。
- ✓ 销售者在客户面前变得日益透明，而客户却变得越来越难以捉摸。
- ✓ 销售情境在不同客户那里，在同一客户的不同时期，千变万化，“一招鲜”的方法处处碰壁。

“在新的营销环境下，销售者必须进行角色的转变与能力的更新。从一个“动嘴”专家升级为“用脑”专家。掌握最新的大脑思维科学及心理学技术，并最大程度地应用到销售活动中去，将使销售者在与客户的心理博弈中占据绝对主动。”

——理查德·伊斯雷尔，《全脑销售心理学》创始人

[脑力科学及心理学对销售的重要价值]

理查德·伊斯雷尔是全球公认的杰出顾问、培训师、演讲者及商业作家，也是全世界销售行为设计最权威的专家，他拥有40多年的销售及领导力领域国际培训与咨询经验。

在过去的30年里，Richard与资深专家、研究分析专家Tony Buzan合作，研究是什么因素促进人们的购买欲以及如何提高销售人员的专业技能，Richard Israel及其伙伴们，运用革命性的销售脑力矩阵评估了全世界几乎所有的销售类畅销课程及书籍，**结果发现…不出意外…它们无一可称得上优秀!!!**

- ✓ **绝大部分销售者**，即使是那些资深的销售专业人士，即便他们拥有丰富的销售经验，他们在销售的大脑思维及心理活动把握方面，表现却是相对初级甚至稚嫩的。这也是横亘在“资深销售”与“卓越销售”之间的鸿沟。
- ✓ **很多销售者**从未在销售的思维及心理学方面接受过专门训练，对这方面的知识及技术知之甚少。
- ✓ **绝大部分销售者**遇到的头号挑战便是无法洞察与把握客户的心理及思维活动，并进行有利于销售目标的影响及引导。

将脑力科学及心理学应用到销售过程中，将使销售的质量及效果产生质的飞跃，这是因为：

1. **心理烙印：**销售者运用十五大心理要素及全脑图的强大功能，在客户心中留下深刻的产品及感觉上的美好烙印。
2. **洞悉客户：**销售者将获得掌握客户心理，分析客户决策因素的工具及技术，客户将在销售者面前变得“透明”。
3. **心理引导：**销售者将会通过心理引导技术，对客户施加影响及触动。
4. **心理博弈：**销售者将运用全脑销售博弈模型，解决存在的购买心理障碍。
5. **实战技术：**销售者将掌握并使用各种实用的销售心理学技术，而客户却往往觉察不到，这有别于已被客户熟悉的传统销售手段。
6. **思维创新：**销售者的思维应变能力及销售创新能力将极大提高，能不断在遇到阻力及障碍时寻找到突破方案。

全脑销售心理学作为中国培训领域推出的最高端的销售培训，代表了销售培训的最高层次，特别适合拥有相当销售经验，具备一定销售专业水平的销售资深人士参与学习。

[公开课推荐 8 个理由]

- ✓ 本次公开课将是中国培训界推出的销售领域最高端的培训。
- ✓ 本次公开课有别于其他所有的销售行为培训，而聚焦于销售思维及心理技能提升。
- ✓ 本次公开课，将采用最新的“行为模拟”的方式，使学员的思维及行为得到永久性的改变与塑造。
- ✓ 本次公开课，至少有 60% 以上的内容对任何参加者而言，都是耳目一新的。
- ✓ 本次公开课的参加者，都是具备丰富经验的销售资深人士。
- ✓ 本次公开课，将提供完全创新的销售工具，如销售脑力矩阵、销售脑图、销售罗盘等等，还配备版权软件。
- ✓ 本次公开课的同名课程，是销售大师伊斯雷尔创新之作，结合了大脑科学、心理学等先进学科，代表了销售培训的最新方向。
- ✓ 全脑销售心理学在美国，为 IBM, ACER, 本田, 宝马, 劳力士, Massey Furgeson, John Deere, AMC, Rouse, Seally, Maceys, British Airways 等著名企业培养了上万名行业公认的销售天才。

[公开课参加对象]

- ✓ **销售总经理/总监/经理**（销售管理者学习销售心理学，把销售心理学的精髓带给团队中每个成员，推动团队整体业绩，并促进销售人才的培养）
- ✓ **大客户经理/客户经理**（大客户经理及客户经理需要销售心理学帮助其在和客户的交往过程中实现突飞猛进）
- ✓ **销售主管/业务骨干**（销售主管及业务骨干是公司着力培养的人才，需要销售心理学这样的培训使其得到质的飞跃）

[参课费用]

RMB 4,980 元/人，包括培训费，教材费，结业证书，2 天的午餐和茶点。

[课程结构与授课重点]

导言	<ul style="list-style-type: none">• 全脑销售心理学理论的核心• 左右脑决策• 销售心理的本质• 四个象限的博弈• 销售左右脑发展水平测试以及潜力评估
第一模块	心理烙印：销售知觉及销售脑力矩阵(Sales Sense and Sales Mind Matrix) <ul style="list-style-type: none">• 左右脑功能对销售的意义• 销售知觉及其应用（5种销售知觉的实战价值）• 销售脑力矩阵及其应用（10种大脑智能的烙印作用）• 自我分析及评估• 案例实战模拟
第二模块	洞察客户：销售罗盘及 MBTI 销售工具(Sales Compass and MBTI) <ul style="list-style-type: none">• 销售罗盘概念及基本练习• 通过销售罗盘洞察客户的心理活动• MBTI 销售沟通风格及性格测定• 通过 MBTI 技术确定客户的沟通风格及习惯• 测试及练习
第三模块	心理引导：运用销售罗盘及 MBTI 销售工具进行销售引导(Sales Compass and MBTI) <ul style="list-style-type: none">• 通过销售罗盘进行迎合及添加• 销售罗盘的迎合效应获得客户的认同• 销售罗盘的添加效应推动客户决策• MBTI 促进销售者与客户风格的一致• MBTI 促进销售者针对客户的个性进行引导• 情境练习
第四模块	心理博弈：销售过程中感性与理性的心理博弈 <ul style="list-style-type: none">• 销售前期的心理博弈• 销售中期的心理博弈• 销售后期的心理博弈• 客户心理中的理性及感性因素的博弈
第五模块	实战技术：理性技术及感性技术的实战训练 <ul style="list-style-type: none">• 购买决策中的理性表现• 获得理性认同的基本策略• 销售流程中理性的环节• 获得理性认同的三要素• 购买决策中的感性表现• 获得感性认同的基本策略• 销售流程中感性的环节• 获得感性认同的三要素
第六模块	思维创新：销售脑图的应用 (Sales Mindmap) <ul style="list-style-type: none">• 销售脑图的原理及功能• 销售脑图的制作练习• 销售脑图如何运用到销售各个环节• 销售脑图如何进行思维创新及联想• 如何通过“建立联系”突破销售中的困境• 范例分享

[课程创始人介绍]



理查德·伊斯雷尔是全世界销售行为设计最权威的专家，他的销售心得“销售ABC”使财富 500 强很多销售经理人受益。这个项目首次运用行为模拟的方式进行培训，这使得受训人员在行为上能得到长久的改变，此著作更是被 1980 年 1 月的《商业周刊》所推荐。

在过去的 20 年里，Richard 与资深专家、研究分析专家 Tony Buzan 合作，研究是什么因素促进人们的购买欲以及如何提高销售人员的专业技能。他们更就此出版了四本相关书籍。理查德·伊斯雷尔先生曾撰写了上百篇关于销售方面的文章，其中最畅销的书籍《Brain Sell》（与 Tony Buzan 合著）被翻译成 26 国语言，包括中文。他还为其客户量身定做了几十份销售培训计划书。《SuperSelf》将他的理论很好的诠释给了那些阅读能力较低的销售人员。而针对高级销售经理，他与 Buzan 和 Dottino 合写了《The Brainsmart Leader》，于 2000 年正式出版发行，书中详细阐述了作为销售主管应该如何领导销售团队取得成功。

理查德·伊斯雷尔的培训课程被国际权威媒体高度认可，这些媒体包括《商业周刊》、《成功杂志》、《培训与发展》、《迈阿密评论》以及《纽约时代》。

理查德·伊斯雷尔就他的最近的一项研究，出版了最新著作《销售天才》。他能引领您进入顾客的潜意识，体验您、您的公司、您的销售业绩如何成长和进步！一般来说，客户在一天内就会遗忘 80% 你所说的话。Richard 向您保证这决不会再发生，他的 3P 销售策略能给您全新视野，让您学习到如何从这些成功经验中获益。

理查德·伊斯雷尔是美国管理协会、美国培训与发展协会、美国演讲者协会等组织每年必邀的重量级演讲者，他的智慧、风度与激情让所有听众为之折服。他曾无数次出现在世界各地的广播电视媒体中。

在过去的 30 年间，理查德·伊斯雷尔及其机构在全球范围内培训四大洲超过 150 万销售人员，并与上百家国际企业合作，如：IBM, ACER, 本田, 宝马, 劳力士, Massey Ferguson, John Deere, AMC, Rouse, Seally, Maceys, British Airways, Spirit Airlines 等。

[讲师介绍]



David Shen 是“全脑销售心理学”课程指定授权的中文讲师。David 毕业于上海交通大学，拥有坚实的外资企业销售及销售管理从业经历。他曾在妈咪食品有限公司担任主管及经理 3 年，后又在中英合资国荣日用品公司担任大区经理 3 年。

由于 David 出色的职业表现，他后来又被选入美资（强生）药品与 OTC 公司担任销售培训与发展经理以及全国销售经理 7 年。David 在客户管理及管理销售团队方面有许多独到的见解与方法，他的很多经验目前仍在他所任职的公司内广为采纳。例如他提出的“客户知觉”、“脑力开发”等方法。

转入职业咨询师后，David 的专业领域主要集中于销售、销售管理及客户管理。他为依顿集团、远洋地产等超过 10 家客户完成了销售团队组建、培训及管理的咨询项目，并且也是这些企业目前常年的销售管理教练。他的咨询业绩是辉煌的，10 多家销售能力非常弱的企业如今在他的帮助下拥有了一流的销售队伍。

David 的讲课风格更赢得了广泛好评，课后的学员调查评分从未低于 80 分。他并被邀请为诸多世界 500 强企业提供培训服务，这些企业包括：美国强生、英国 ICI，德国 BAYER，荷兰飞利浦，德国高仕香精（上海第一家合资企业）、日立电器、利乐包装等著名企业，同时还包括法国依视路、美国荷美尔、瑞典康乃格、深圳海王、山东阿胶、内蒙古伊利集团、澳柯玛空调、大连美罗、北京双鹤、深圳一致、上海东浩集团、深圳晨光、海南椰岛、周末画报、武汉红桃 K、青岛圣元、上海华联制药等不同性质的公司。

David 身具销售讲师，销售咨询实战专家，以及曾经的跨国公司销售管理人员三重身份，使他获得了国际大师的青睐，成为“全脑销售心理学”课程的认证中文讲师。他善于运用互动的授课方式，幽默的语言，提高学员的积极性，营造课堂的参与性。



全脑销售心理学

报名回执

请填写本表并传真至 021-54788957，或 email 至 harryw@kbcchina.com。谢谢！

公司资料

公司名称：_____ 业务性质：_____

地址：_____ 邮编：_____

公司规模（人数）：1~19 20~50 50~100 100~500 500~1000 1000 以上

参会人员资料

姓名：_____ 职务：_____ 直线/手机：_____ 电邮：_____

姓名：_____ 职务：_____ 直线/手机：_____ 电邮：_____

姓名：_____ 职务：_____ 直线/手机：_____ 电邮：_____

联系人资料

姓名：_____ 部门：_____ 职务：_____

电话：_____ 传真：_____ E-mail：_____

参会费用

RMB 4,980 元/人，包括培训费，教材费，结业证书，2 天的午餐和茶点。

付款资料

开户行：中国建设银行上海市七宝支行

账户名：上海开隆商务咨询有限公司

账户：31001639600056001071

发票资料

公司名称：_____ 发票项目：_____

报名流程

1. 请填写本报名表并传真至 021-54788957，或 email 至 harryw@kbcchina.com。我们在收到您的报名表后将通过电话或 email 确认您的报名。
2. 请按照以上付款资料付款，我们在收到款项后将提供正式发票。如果您需要提前获取发票以便内部的付款流程，请致电黄先生，电话 021-54788759。
3. 我们将在会前一周提供正式的参会确认函，供参会人员现场报到。
4. 如果有任何问题，请联系黄先生，电话 021-54788759。