

名师·名课

用脑拿订单

——营销与销售中的全脑博弈

主讲：孙路弘

时间：7月19-20日·广州

耗时5年对中国销售一线深入研究的心血之作

深度剖析市场销售过程中的心理博弈实战流程



孙路弘

享誉国际的实战营销专家

科特勒营销集团（KMG）

中国区高级营销顾问

奔驰中国公司销售教官

本课程是基于“中国资深销售顾问全脑销售博弈研究”项目组以及孙路弘老师5年来对中国销售一线深入研究的心血之作。

人的左脑是深思熟虑理性思考的地方，右脑是现场发挥感性思考的地方，经过研究发现人组织内理性思考的地方，往往不敌掌管冲动的边缘系统。由于大脑有这样的特点，顾客的非理性思考、产生购买冲动，对于销售人员来说是

最为有利的。

本课程结合中国销售人员的特点以及中国的实际情况，以真实故事为案例告诉读者如何能让顾客理性思考的左脑少用些，而感性思考的右脑多用些。如何通过一些技巧和方法让顾客总是用右脑思考，达到成交的目的。

报名热线：020-83486775-

020-83486481（欢迎来电咨询）

主办单位： 广东卓域管理顾问公司

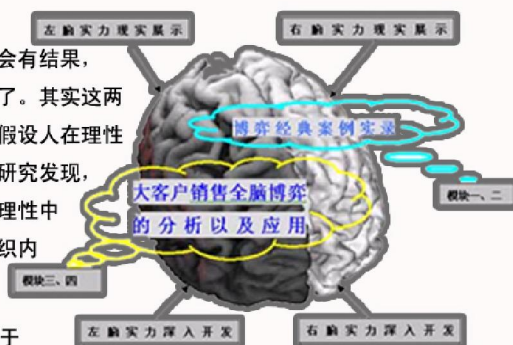
培训费用：3200元/人（提前报名、团体报名可享优惠）

培训对象：主管营销的中高层管理者，各行业的销售精英

详情请登陆 www.zhuoyu.com

★ 打造销售高手的过程

人们在做像是否要购买巧克力这样的即时决定时往往立刻就会有结果，但在做像未来选择、长期储蓄这样的长期决定时往往就犹豫不决了。其实这两个决定在人的大脑里是两个迥然相异的运作方式。传统的经济学假设人在理性的状况下，会做出对自身最有利的抉择，但事实上经过对大脑的研究发现，从大脑的情绪中心到理性中心，神经通路是条康庄大道，反之从理性中心到情绪中心却只是条小路，结构上明显不同。这说明，人脑组织内理性思考的部分，往往不敌掌管冲动的边缘系统。



由于大脑有这样特点，顾客的非理性思考、产生购买冲动，对于销售人员来说是最为有利的，但是顾客又常常在理性与感性之间摇摆。如果能让顾客在做出购买决策时，非理性思考的成份多一些，那成功的机会就会大一些。本书结合中国销售人员的特点以及中国的实际情况，以真实故事为案例告诉读者如何能让顾客理性思考的左脑少用些，而感性思考的右脑多用些。如何通过一些技巧和方法，让顾客总是用右脑思考，达到成交的目的。

	主题	标题	学习目标
第一天	内容简介，核心概念和纲要	总体目标核心 全脑销售理论核心 左右脑决策作用 四个象限的博弈 销售左右脑发展水平测试以及潜力评估	调整对企业培训的预期 提示集中注意力 处理好工作中重要公事 调整坐姿，舒服为主 观察周围，准备文具，查看讲义 注意控制通讯设备
	模块一 理性销售策略 以及应用训练	采购决策中的理性表现特点 采购中获得理性认同的基本策略 销售流程中显示理性的三个环节	签约，签字的理性 多人决策的理性 漫长决策的理性 获得理性认同的三个关键要素： 专业，标准，实力 初期，中期，后期的理性显示方式

第二天	模块二 感性销售策略 以及应用训练	采购决策中的感性表现特点 采购中获得感性认同的基本策略 销售流程中显示感性的三个环节	冲动的瞬间，品牌 礼品，故事的作用 感性的三个基本原则：示弱，尊敬，关系 要素：感性，沟通，关系标志，荣辱与共 初期，中期，后期
	模块三 左脑水平的开发与训练：	左脑发展水平测试 左脑相关水平的技术 训练需要的背景知识，技能以及经验汇总	百问不倒 数字技术 逻辑技术 次序技术 归纳技术与演绎技术 客户利益 “话术” 练习 控对话向销售发展
	模块四 右脑水平的开发与训练	右脑发展水平测试 右脑开发技术 右脑相关的感性能力训练 销售手册的作用 感性经验的汇总	人的情绪感知能力、偏好感知能力 比喻以及讲故事能力 请客吃饭以及送礼的能力 客户感性的全面掌控能力 顺应话题并引导话题
	尾声 打造全脑销售精英：销售业绩提升才是硬道理……	行动 实践 应用 行动 实践 应用	自我体会 辅导销售能力的应用 对销售顾问的看法 展望未来……

论坛票价：

类别	包含	价格(元)	备注
论坛票	论坛门票一张+《用脑拿订单》书籍	1264	5.15之前报名
		1422	6.1之前报名
		1580	6.15之后报名
“双喜临门”套票	论坛门票1张+ 《用脑拿订单》课程(2天)+ 《用脑拿订单》书籍	3340	5.15之前报名
		3820	6.1之前报名
		4300	6.15之前报名

附：单独参加《用脑拿订单》课程(2天)3200元/人(7月19日—7月20日开班)

培训对象：企业中高层管理者、市场及销售部门中高层管理者。

Registration Form 报名表

请您填完表格后请回传至我们公司：(020) 83486550

咨询热线：(020) 联系人：

回复邮件地址：

参会公司联系人资料

公司名称：_____ 邮 编：_____

电 话：_____ 传 真：_____

姓 名：_____ 部门：_____ 职位：_____ E-MAIL：_____

参会人员资料

姓名：_____ 职位：_____ 手机：_____ E-MAIL：_____

姓名：_____ 职位：_____ 手机：_____ E-MAIL：_____

姓名：_____ 职位：_____ 手机：_____ E-MAIL：_____

姓名：_____ 职位：_____ 手机：_____ E-MAIL：_____

姓名：_____ 职位：_____ 手机：_____ E-MAIL：_____

请在您选择的付款方式前打“ ”：转账 电汇 现金

总计支付：RMB _____元。 **为避免现场等候，建议通过转账支付

付款资料：

户 名：广东卓域科技发展有限公司 (提示：本单位为本次大会唯一策划及协办单位)

开户行：深圳发展银行广州分行瑞兴支行 帐 号：11005581046602