

具有說服力的銷售員™



什麼是《具有說服力的銷售員™》？

《具有說服力的銷售員™》是一套能夠影響方法技巧的16個小時的技能培訓，在任何類型的業務情況下更有力和有說服力地與人交流，為參加者提供了一個終身的工具。

該方法基於 *Persona GLOBAL*® 專有的社交風格和信任建立模型，在過去的30年已被證明是世界上最有效的溝通技巧培訓課程之一。

《具有說服力的銷售員™》簡單易學，並能夠立即應用在現實生活中的工作挑戰上。參加者收到商業伙伴如何看待他們的自然溝通方式反饋，投射同理心的能力反饋，以及人際交往中靈活度反饋。這個反饋輸入可以幫助量身打造具體的行動步驟，使人們更有效地與他人溝通。

此外，參加者可以獲取 *Persona* 專家系統 Gameplanning (行動方

案計劃) 軟件，以應對未來溝通挑戰。在進行培訓前，參加者可選擇現實生活中與工作相關的某個人作為他們個案的研究對象。在培訓期間，參與者從多達五位的業務伙伴那裡得到的反饋去了解他們在建立信任關係中的優勢能力，更重要的是，學習那些可以最大限度地減少或消除他們劣勢方面的技能。培訓結束後，在 *Persona GLOBAL*® 的 Gameplanning (行動方案計劃) 軟件的幫助下，每個參加者都對適當的技巧進行了實踐，並制定了一個策略 (行動) 計劃，並通過與他們的個案研究對象溝通對這一新方式進行測試，這個研究對象就是他們通常無法有效溝通的那個人。

《具有說服力的銷售員™》揭示了如何在最短的時間內建立信任，積極影響他人，並實現雙贏的技巧。

案例研究

印尼二輪制造公司 (2-Wheels Manufacturing Company)

◆ 狀況

作為在印尼最大的二輪制造公司之一，公司仍然面對很多挑戰如重要的客戶群，激烈的競爭，亞洲自由市場，基礎設施不足，以及出名的有問題的產品。在這種狀況下，管理層出現了如缺乏有計劃的執行和無效溝通之類的常見問題。

◆ 行動過程

Leadership-Inc. Indonesia 是 *Persona GLOBAL*® 的其中一家伙伴公司，解決其需要並進行《使領導者有說服力的溝通™》(The Persuasive Communicator for Leader) 的培訓以提高管理人員和主要經銷商之間建立互信和了解的能力。

◆ 結果

高級管理人員與主要經銷商作為參加者獲益良多，而且也可以確定他們的溝通風格。該調查結果給予參加者意識性和敏感性的進行改變。參加者改善了他們的領導風格，共鳴和靈活的程度。

《具有說服力的銷售員™》為參加者提供的利益

- **實踐性強。** 重點是快速獲得實用技能，而不是學習理論。
- **簡單易懂。** 適用於已有的個人經驗和工作經驗的一個簡單實用的方法。
- **長遠利益。** Gameplanning (行動方案計劃) 軟件可以反復使用，用於應對以後的溝通挑戰。
- **多重目的。** 技巧適用於企業和個人設置。
- **定制編程。** 通過集成 Gameplanning (行動方案計劃) 軟件可以與公司的具體產品和服務的益處相結合。
- **文件詳盡。** 報告和指南提供了完整的反饋和信息。
- **通用真理。** 所學的原理和技能適用於所有文化。
- **工作相關能力。** 參與者通過制定一個可實踐的計劃，用更有效的方式與工作中的具體某個人溝通，從而解決現實生活中的挑戰。

“我在培訓行業已有20年經驗，我相信這是我見過的最好的方案。”

Yvon Dray • Director of Training for Operations, Alcatel, Mexico City

你將會在《具有說服力的銷售員™》中體驗什麼？

- ◆ **在人際交往階段中的有效銷售員**
 - 了解人際交往能力，良好的溝通和合作原則的重要性。
- ◆ **溝通風格基礎**
 - **Persona**的四個風格概念介紹。
 - 控制型，表現型，友善型，和分析型。
- ◆ **如何建立信任**
 - **Persona**信任模型。
 - 人們如何視你為一位信任建設者。
 - 與個人和團隊工作去達到最佳效果。
- ◆ **同理心，靈活性和防衛**
 - 改變與防衛 - 如何應對防衛行為，並改變局勢。
 - 人際關係的靈活性。
 - 如何與別人建立同理心和靈活性。
- ◆ **銷售過程**
 - 銷售過程的逐步分析。
 - 銷售周期的每個階段的發展目標，並採取適當行動。
 - 在銷售過程中運用溝通風格的知識。
- ◆ **角色扮演 - 為有困難的客戶作準備**
每位參加者的個人Gamplan簡介：
 - 當您面對目標的關鍵客戶或“難相處”的客戶端時，回顧Gameplan的每個步驟方法和有效的溝通。
 - 在與參加者的角色扮演當中，應用完善的銷售技巧。
 - 為你最重要的客戶採用技能獲得的持續應用行動規劃。

說服力溝通方法

理想的培訓班可容納12-16人，可以促進最大限度的互動。由於每個參加者都有一個人案例研究對象，該方法適用於公司內部培訓和公眾/公開課程。

增值

參加Persuasive Communicator (成為有說服力的溝通者) 培訓的一個獨特好處就是有機會獲得**Persona GLOBAL**專有的

專家系統——Gameplanning (行動方案計劃) 軟件。

這套Gameplanning Profiling system (行動計劃檔案系統) 允許以前的培訓人員對於某個特定的對象制定無數新的可實行的行動計劃檔案。參加者可以隨時透過**Persona GLOBAL**的網上評估中心的網址(www.personaglobal.com)來進入Gameplanning Profile system (行動計劃檔案系統)。對於沒有互聯網連接的參加者，他們可以選擇通過CD或者USB閃存盤來獲得相同的專家行動方案計劃檔案。最后，那些有iPad的參加者可以透過app store (應用程式商店) 下載PC Gameplan的應用程式。



Persona GLOBAL的Gameplanning (行動方案計劃) 軟件的另一個額外的優點就是能夠將公司的特定產品和服務的好處融入到Gameplanning軟件中。所包含的好處意味著之前的培訓人員可在培訓后使用Gameplanning軟件，在任何時候用特定的益處來激勵每個他們需要影響的人。這使得以前的培訓人員透過互動為每個聽眾提供達致5個吸引人的好處去接受計劃、產品或服務。這是首次可以把課堂所學的人際交往技巧的技術應用到真實的客戶的產品、服務或計劃裡。

Gameplanning Profile system (行動計劃檔案系統) 是一個經過時間考驗的虛擬顧問，使得以前的培訓人員可以在任何時候都有信心去建立信任和進行有效的溝通！

ABOUT THE AUTHOR



Jon Gornstein
Founder and President of **Persona GLOBAL**

Jon Gornstein has devoted his 30-year career to helping major multi-national corporations make changes in leadership and corporate culture, improve organizational alignment, enhance performance and strengthen communications. He has consulted in more than 48 countries to companies such as Abbott Labs, Disney, IBM, Glaxo SmithKline, Cathay Pacific Airways, Goldstar, and Hilton Hotels.



亞洲合作夥伴

更多資料，可與盧碧儀小姐 Winnie查詢
(e: winnie.io@csg-worldwide, t: 2591 3576)

ABOUT Persona GLOBAL

Persona GLOBAL is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. Persona GLOBAL® metrics and methodologies are currently available in 70+ countries; its programs have been translated in up to 38 languages. More than 1,400 certified Persona GLOBAL practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from Persona GLOBAL's Programs include:

- BMW
- Applied Materials
- British Airways
- Mitsubishi
- Dell Computer
- Japan Airlines
- Disney
- IBM
- Credit Suisse
- Coca-Cola
- Alcatel
- American Express
- Hitachi
- Motorola
- SONY Music Entertainment