

NLP銷售秘笈

銷售於無形，自自然然發生的成交

《NLP銷售秘笈》 套路一：臨記銷售員

作者：

Angus Hung 熊日華
夢想成真學院創辦人
NLP教練導師



內容

《NLP銷售秘笈》 套路一：臨記銷售員

前言	03
第一式：客人大不同	08
第二式：潛行影響力	11
第三式：順勢找真相	16
第四式：成為銷售之煉金術師	18
第五式：東西能賣出的迷思	21
第六式：30秒突出自己	23
第七式：用念力去銷售	26
第八式：免費的銷售導具	29
結語	31

《NLP銷售秘笈》 套路一 網上學習：
<http://dreams-come-true.hk/YouTube>



前言

不懂銷售，實在好……慘！為什麼我這樣說，因為我也「不懂」過！

你見到身邊總有一些朋友，他好像天生就懂銷售，他總是比你成功、行運。不是嗎？甚麼做成今天不懂銷售的你？我們將會在這裡，一一為你解開迷團！

首先，不懂銷售有多慘？不懂銷售真的好慘、很慘、好很慘！

- ① 你要為公司跑業績，卻總是跑不夠數！慘！
- ② 你在工作上，總是慢人一步，尤其是在加人工及升職方面！慘！
- ③ 你的團隊成員不認同你的理念，合作上總是遇到阻礙！慘！
- ④ 你無法打動異性！慘！
- ⑤ 你的父母或家人總是不認同你的意見！慘！
- ⑥ 你的子女不明白你，更不會聽你的忠言！慘！
- ⑦ 你連自己也不認同自己！終極地慘！

再者，你遇過很多Hard Sell的「銷售員」，你感到十分討厭！你自己都十分討厭……甚至恐懼成為一個「銷售員」！

停！停一停！先停一下！這些想法都無助你學懂銷售！請你先將它們拋開，越遠越好，甚至跟它們說「永

前言

別」……好！假如你真的忘記了以上的無效想法，你就可以繼續看下去！

真正的想法，讓我示範一下：

有個專業的公司代表服侍我，
讓我輕易地選擇到合適的產品，
我願意支付他「一點點」薪水！
因為我覺得很爽！

我將優質的產品，介紹給「朋友」，
「朋友」便利地選購到物超所值的產品，
我得到「一點點」的分成，
我值得擁有，我覺得很爽！

有了正面積極的信念，你的銷售才會事半功倍！

客人向你掏錢，還要感覺很爽，為什麼？

因為……他認為，向「你」掏錢，感覺自己



「賺了！」

前言

一般來說，道行高深的銷售員，或者學過NLP的銷售員，會做以下幾點的事情：

- 1) 觀察及分析客人的特質，例如性格、行為習慣、喜好等等。
- 2) 借助客人的特質，快速建立親和感。
- 3) 在有足夠親和感情的況下，開始用教練技巧去耐心地發問與聆聽。
- 4) 慢慢感受及細味客人的信念、價值觀、需要等等。
- 5) 帶出客人的痛點，然後提議一些可行方案，讓客人選擇。
- 6) 顯示自己的獨特賣點，排除競爭對手。
- 7) 預先提出及處理異議，繼續耐心地聆聽客人的訴求，然後提出「說好」的致勝問題。
- 8) 最後當然是要求成交，簽紙作實。

在《NLP銷售秘笈》中，將會分享更多坊間少有的「獨門武功」……………

前言

銷售員，是多變的演員
能演出合乎客人口味的角色

每個成功的演員，都會有他的第一次。你第一次做銷售員時，是怎樣的？你試想想，就好似一名初出茅廬的臨記，在片場不知去向，導演叫做甚麼就做甚麼，而演技或戲份就往往慘不忍睹，需要不斷提升。

套路一，我會由臨記的角度去演繹，深入淺出的導出，你如何做一位「臨記銷售員」。

在開始前，為了讓你能學得更精準，我定位了幾條銷售員的卓越信念，讓你以一個更好的方向及心態去學習。可能這些信念會將你過往的經驗打破，請你不要介意。希望你嚐試一下，用另一個角度去看銷售員，把握這次機會，讓自己更成功！

銷售員的卓越信念：

- ① 知識沒有用，行動才有用！
- ② 關心客戶錢包多於自己的錢包！
- ③ 我堅持做銷售，因為我關心客戶的利益！
- ④ 我喜歡客戶，客戶也喜歡我！
- ⑤ 我有一些獨特之處，是客戶非常需要的！
- ⑥ 客戶會主動付錢跟我買東西！

前言

- ⑦ 客戶得到合適產品，會十分感謝我！
- ⑧ 我只是向客戶分享一件非常棒的產品，他不會覺得我向他做過銷售！
- ⑨ 每一刻都在成交！

世上還有很多很棒的信念，請以開放的態度繼續探索吧……

銷售真的非常重要，不是嗎？你看到這裡，相信你一定很想將一些東西銷售給別人。不用急，你很快會知道一些關於銷售的重點。你只要每天花10分鐘時間，包括學習、抄筆記及腦內練習。2星期後，你就會初步有一點點進步，或者有非常大的進步，始終人人不同、因人而異，但我能保證的是，只要你在學習時能夠暫時放下手機，專心學習及思考，你很快會見到成果！



Angus Hung 熊日華
夢想成真學院創辦人
NLP教練導師



第一式：客人大不同

如何跟不同特質的客人溝通？

學習銷售的第一步，就是研究自己如何買東西。試想想，你在買東西的時候，心裡會怎麼思考、怎樣下決定？

「沒有兩個人是一樣的」這是其中一個NLP前設。我們不難理解，每個客人都不同，我們不可以一本「通書睇到老」，只用一套功夫去對待不同的客人。

不同人會有不同的思考模式，下決定的過程及速度也不一樣。根據NLP裡提及的4種大腦感觀：視覺（Visual）、聽覺（Auditory）、感覺（Kinesthetic）、自語（Auditory Digital），我會逐一講解一下，為方便你分析不同的客人：

- 視覺型 (Visual)



視覺型客人著重外觀，喜歡新潮的事物，說話比較急速，比較有主意，喜歡富有創意、好玩的銷售員。

- 聽覺型 (Auditory)



聽覺型客人著重別人的意見，需要聽銷售員或朋友介紹，喜歡說話，比較熱情，需要有人圍在自己身邊，喜歡銷售員跟他多溝通。

第一式：客戶大不同

● 感覺型 (Kinesthetic)

感覺型客人著重感受，需要感覺良好的銷售員，說話節奏比較慢，需要時間感受，喜歡服務態度良好的銷售員。

● 自語型 (Auditory Digital)

自語型客人著重分析及邏輯思考，需要研究大量資料，因此花很長時間去下決定，需要高成本效益、足夠安全的產品，有真正需要才買東西，他不喜歡跟別人溝通，認定了一位銷售員就不會輕易改變。

你是哪一種類的顧客？你買東西時，會用甚麼的策略、心態來下決定？

注意……

人類有同性相吸的特性，你自己是某個種類的人，你大部份的客人都會是那一個種類的顧客。很神奇，我會一步一步為你解析。

有很多「失敗的銷售員」之所以失敗，不是因為他們沒有努力，而是他們已經為生活、為團隊，花了很大的努力，刻苦勤奮，始終沒辦法跑到好業績。身邊的朋友或上線會建議他們模仿一些「成功方法」，他被

第一式：客戶大不同

迫地用了一會兒，感覺得難受，還越跑越無能量，最後……唯有放棄銷售工作，鬱鬱不歡。

如果你有這種狀態，你必須快點認清自己的性格，你可以用DISC、MBTI、Personal Dynamics、九型人格……太多性格分析了，哪一套比較好？

我比較喜歡用《Wealth Dynamics》，簡單易用，又切合生意人、銷售員的需要，而且它的能量分佈象限：Dynamo、Blaze、Tempo、Steel，跟NLP的4個感觀對得上，有異曲同工之妙！

了解《Wealth Dynamics》：

<http://dreams-come-true.hk/wealthdynamics/>



這套學問幫過我公司發現團隊的驚人特質：物以類聚，因此業績不能突破瓶頸……天哪！我終於明白，原來自己一直用人不當（包括用不好自己）！知道了之後，我花了半年時間去調整，驚人地，業績開始爆發了！

當你「知己」，就能夠知道哪一套銷售方法適合自己，甚至知道哪一些客人適合自己去服務；當你「知彼」，就能變化自己，去讓客人更喜歡你！

第二式：潛行影響力

如何在30秒內讓人信任你？

你見工時，要用多少時間打動老闆，讓他聘請你。見工也是一種銷售，將你自己的能力及時間銷售給老闆。根據美國大學研究，我們見到一個陌生人，第一個印象的形成，只須30秒。你有沒有用好初次見客的頭30秒？

一個良好的、帶親和感的關係，絕對是銷售的成敗關鍵。第一個新客戶或新認識的朋友，你只有一次機會去建立第一個良好的親和感或印象，這就是「第一印象 First Impression」的重要性，當您破壞了第一次的親和感或印象，相信您需要用雙倍，甚至多倍的努力才能重新建立親和感，所以請小心您的第一次！

建立親和感是NLP其中一種最重要的技巧，建立親和感的實用價值是非常高，因為處身工作中，無論在面對客戶、老闆、同事等等各方面，能夠產生親和感便能夠建立彼此間的信任，提昇溝通氣氛和培養出和諧的合作關係。

親和感其實就是互相信任、互相尊重、願意接觸親近，俗語即「啱Key」的意思，這都是有效溝通的先決條件。為甚麼我們大都較為喜歡跟一些與自己的性格、

第二式：潛行影響力

思考方式及興趣相近的朋友相處，原因是較為容易建立互相了解、認同和信任的關係。

建立親和感可透過**意識與潛意識**兩種溝通層面。意識層面是可通過談話的主題和內容溝通，但只佔整體親和感建立的7%。餘下的93%分別是語調 — 佔38%，及身體語言 — 佔55%，這些都屬於潛意識溝通的範疇。NLP的中心學問之一是「模仿 Modeling」，我們透過模仿對方的語調和身體語言，實際上是在潛意識的層面與對方建立友善的關係，而效果是出奇地理



40 bit/s

1100萬 bit/s

想的。

第二式：潛行影響力

冰山一角這張圖，是著名心理學家佛洛伊德提出的。水上面的小冰山代**意識**；而水下面的巨大冰山代表**潛意識**。簡單來說，意識是負責分析、邏輯，類似一個人手駕駛系統；潛意識負責情感、行為習慣，類似一個自動駕駛系統。在近代的大腦科學研究中，發現意識的速度是40bit/s，而潛意識的速度是1100萬bit/s。這兩個數字代表甚麼？

如果我說「人是懶惰的，傾向讓自己舒服一點」，你認同嗎？無錯，你大概都會認同！

因此，我們都比較多用潛意識去生活。你每天早上刷牙，需要分析一下哪一隻手會刷得比較好嗎？不會！你根本不會想，就會用最慣常的手去刷牙！

有很多事，差不多95%以上，你不經分析就做了：呼吸、心跳、走路、吃飯、睡覺、開心、傷心、避開危險……………**買東西**！如果我們能夠讓買東西的意念，植入客人的潛意識，相信我們會有更多的成交！

不過，你不要亂來，也不要想得太神奇！其實你不能洗腦的，只要客人感覺到你居心叵測，他們能夠反抗的！要不真的那麼神奇，我現在洗了李嘉誠的腦，下半生就應該OK了！所以，請不要幻想變成洗腦專家！

第二式：潛行影響力

……………拋完書包了！要建立親和感，要影響客人，速成交易，即是怎樣做？

你就是要跟客人，好像照鏡般相處：
這技巧叫做 鏡子映現法 (Mirroring)



等等，不是叫你跟客人扮鬼扮馬，而是要製做一種「同聲同氣」的同步感！你可以用以下某些元素去「配合」客人的：

聲線、身體動作、表情、節奏、信念、價值觀、經驗……………還有很多！只要你配合得到，客人對你感覺良好，你已成功了一半！

第二式：潛行影響力

之後，你就可以逐步同步帶領 (Pacing & Leading)，帶領客人，去到一個大家都認為是Win-Win的成交！

你現在可能會想，說得簡單……真的可以嗎？

首先，「親和感」技術對本來不懂溝通、不懂銷售的我來說，實在是件寶物！因為我用了之後，往往都能順著別人的意願去溝通，我人緣變得特別好。更多人願意跟我交談－特別是一些在商會認識的成功人仕，能夠跟比自己成功的人交談，真的走運了！我學習到很多寶貴經驗，而且身邊的機會越來越多！

再者，你可以想像一下，在外國見到香港人，你會有甚麼感覺？他鄉遇故知，感覺特別親切，會想打個招呼。就是這樣，你只要跟客人建立好他鄉遇故知的「親和感」，其他事就比較好談了！

如果你真的想練好這種技巧，你可以在今天開始，試試多配合身邊的人，跟他們好好溝通。亦建議你學習一下NLP教練技巧，你將會獲益良多。

了解 NLP教練技巧：

<http://dreams-come-true.hk/nlppractitioner/>



第三式：順勢找真相

如何問問題，讓客人說出真相？

假設你已很成功，跟客人建立了親和感，客人會跟隨你一些小提議，例如：你建議的見面地點，你帶出的話題等等，而且客人對你有一定的信任感，甚至認同你的立場……一切都很順利！

之後，你就可以視乎你的行業，問一些問鍵性的問題，例如：

- 你有甚麼目標？
- 你身邊的人支持你嗎？
- 你想過財務自由嗎？
- 你想改善健康嗎？
- 你有沒有計劃子女的教育？

問題千變萬化，問題會帶出話題，可以讓大家慢慢探討，讓你不斷有機會發揮，讓真相慢慢浮現，甚至帶出客人的「需求」。「需求」是你必須發掘的，因為有「需求」，再加你的「解決方案」，才有最後的成交！

不過，小心問問題的方式，避免變了「盤問犯人」！問問題時，問題與問題之間，要多加讚賞及鼓勵的語句，例如：

第三式：順勢找真相

- 認同，我想再了解多點
- 明白，你說得很好
- 很好，我認同你的觀點

留心，你不要問得像狼一樣，好像要吃掉客人似的。其實你問問題，是想了解客人的「真正需要」，確保自己能夠選擇「最好的解決方案」，讓客人得到「最大的利益」。

自從我學習了NLP教練技巧，明白了發問聆聽的重要性，我就戒掉了銷售員經常犯的錯……………一開口就推銷自己以為適合客人的產品！這是大錯特錯！

你連客人要甚麼都不知清楚，就對客人硬銷一番，這只會令你跟客人打破親和感，越走越遠，更不要想成交！

相反，忍一忍，不要「出手」，以中立的態度聽清楚、問清楚、了解清楚，一「出手」介紹「解決方案」，就能說出客人「如何真正解決問題及得到益處」！相信客人就會立即為你加分，而且生意長做長有！

了解 NLP教練技巧：

<http://dreams-come-true.hk/nlppractitioner/>



第四式：成為銷售之煉金術師

如何製造無可抗拒的銷售策略？

銷售員做不到業績，往往會歸咎於客人沒有「需要」(Needs)。無錯，客人有「需要」，才會買東西，這是一個正常不過的道理。究竟「需要」是甚麼？

「需要」來自於客戶認同的「價值」，而「價值」是相對的重要性。我們對大米有需要，是因為我們要吃飯，不吃飯會肚餓，所以大米十分重要。由此可見，做吃的生意相對來說比較容易，因為基本需求已經存在。你可能會有疑問，世上還有很多東西不是基本需求，怎樣賣？

有甜味的水、有品牌的手袋、超多功能的電話、承諾提供保障的一疊A4紙……其實有非常多的東西是超乎基本需求，它們被「增加價值」，而且可以賣得很「貴」！

資深的銷售員都相信自己可以「創造需要」(Create Needs)，而你身為臨記銷售員，我會建議你先「收集需要」(Gather Needs)，例如上社交網站了解身邊朋友的需要，然後找出適合他們的產品，既方便又簡單，保住兩餐再挑戰難度吧！你只要收集到一些高價值的需求，你就有機會創造銷售佳績……

第四式：成為銷售之煉金術師

尊嚴

好玩

安全



蘋果公司賣iPhone，捉緊了幾個核心價值：尊嚴、好玩、安全。不同地區的用戶有不同的「需要」，而iPhone就是滿足了不同的「需要」：

歐美人仕欣賞iPhone的體驗，歌曲很好、手感很好、應用程式很好，這部手機很「好玩」。

香港人欣賞iPhone資料保密得好，不容易當機，電池又耐用，感覺得「安全」。

中國內地有很多都不懂用iPhone，連iTunes也沒有上。但他們需要帶著iPhone打打電話，讓身邊的朋友

第四式：成為銷售之煉金術師

知道，他有一台象徵身份及品味的iPhone。就算本身是土豪，有了iPhone，就有了「尊嚴」。

你大可從這幾個核心價值去尋找需要，再厚利適銷，你會發現銷售原來很有趣！記住記住，不是要找出你自以為是的價值，而是要找出客人認同的價值。他們不認同，你甚麼也賣不到……一切一切由客人的角度出發吧！

最後，你可以更簡單地記住，人的最大兩個推動力：

① 逃避痛苦

② 增加快樂

你找到客人的痛苦或快樂點，你才能推動客人進一步的「行動」。例如年輕人買保險，不痛不癢的話，他不會拔錢買東西。如果他開始害怕生病「逃避痛苦」或想儲錢買樓「增加快樂」，你就有力可施，向他提出「解決方案」。

銷售之煉金術，其實是一個「價值交換」的遊戲，只要價值遠遠大於付出金錢的痛苦，銷售就長做長做，反之亦然。

第五式：東西能賣出的迷思

如何激發客人的購買欲望？

當我從工程師變為創業家的時候，因為沒有老闆管，多了選擇權，我於是不斷尋找一些好產品來銷售：金融產品、培訓產品、旅遊方案、健康產品。最後結果……當然是「非常失敗」！

第一個銷售員的迷思：**以為產品多，就更容易創造利潤**，這恰好相反。臨記銷售員，必須非常集中，成功攻克一個領域，才可以分散投資。因為突破銷售瓶頸的很大力氣，不集中就不能穿越種種難關！你只要試試用「筆尖」去「拍掌」，你就會明白甚麼是穿越！

第二個銷售員的迷思：以為有口才，產品就賣得很好。我反而見過不少頂級銷售員，他們口才不太好，至少比我差很多，但產品賣得過百萬年薪！我在富爸爸銷售導師Blair Singer身上學會了，賣東西是需要「能量」的！而能量來自於我們的「熱情」！

「熱情」真的很抽象，難到很好天生理性的銷售員，怎樣才能有熱情呢……？我發現，一切來自於選擇！

大部份銷售員選擇「有利潤的產品」(Profitable Product)，企圖輕鬆地賺點快錢。可惜，就算賺到，

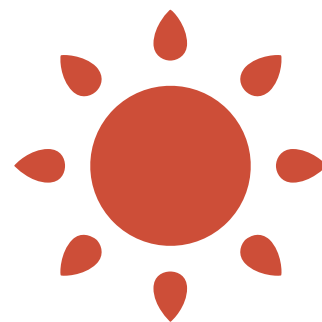
第五式：東西能賣出的迷思

都不會太持久。再加點心理反彈、心理不平衡的「心理作用」，銷售員之死就很快實現。

聰明的銷售員，要求自己賣的是「有熱情的產品」(Passionate Product)。他們多數本身是「專業級用家」，而且非常愛這產品，覺得它實在太好太有價值，不得不向身邊的「朋友」分享。而且無意間提起這產品，會變得特別精神，不其然就說出了它的5個好處
.....

熱情不能假裝的。身心一致很重要，說到做到很重要，熱情能量很重要。客人因為你的熱情領導，找出了他的購買欲望，這才是東西能賣出的秘密！

請將自己的熱情銷售出去，很多時候客人是信你不是信產品。相反如果客人信產品不信任你，你很容易被代替，而且有新產品時就會發覺銷售很困難。做一個有熱情的銷售員，賣出有熱情的產品吧！



第六式：30秒突出自己

如何用30秒，說出成交重點？

Elevator Speech是指在電梯中的短短60秒內，就能說出銷售語句，打動受眾。

在手機普通的年代，實在太多資訊了！人們對資訊的耐性越來越少。而我在過往練習時，往往用更短的時間去演說我的銷售台詞：30-40秒！其實有30秒已經很足夠！在短短的時間裡，你說得夠好，你可以換取無數個30秒！這是千真萬確的！

你現在試試，用30秒介紹你自己

.....
.....

好，30秒實在太短了，我們實在需要好好設計，才能演繹得好！

第一點，你要先介紹自己：

我叫陳大文，我從事健康產品.....

錯了！太悶蛋了！請說出「價值」吧！再來一次：
我叫陳大文，我幫都市人減少病痛，重新注滿能量.....
(有病痛的都市人，會好奇，搞甚麼呢？)

第六式：30秒突出自己

第二點，你要立刻開始說出自己特點：

我可以在2個星期內，讓精神不振的都市人，感覺到重拾25歲時的活力.....

（對方會想：「聽了覺得有點神奇，亦有點懷疑，真的嗎？」）

第三點，盡快說出一些案例或故事吧：

有一位三十多歲的老師，因為教書太辛苦，體質開始變差，使用了我的產品後，感覺到體力回復到25歲，他全家人也在使用中.....

（對方會想：「似乎這產品有點用，我用得著嗎？」）

第四點，說點讓人記得的說話：

後生不養生，老來養醫生呀.....

（想不到這點說甚麼，可以不用講。重點在第五點啊！）

第五點，建議聽眾為你給予引薦：

如果你發現身邊的朋友，經常有大大小小病，請你介紹他給我吧！

（對方可能會想：「我才不會被你銷售，但我會考慮叫朋友買來試試！」）

第六式：30秒突出自己

對方跟你傾了這麼久，在禮貌上，大家可以留個聯絡，方便在「有朋友介紹」時，可以找到你幫忙！而那位朋友，有可能就是對方自己本人！

你無須要求對方立刻繳款，如果銷售真的這麼簡單就好了！而你在未來，還要做很多跟進 / 教育的工夫，客人才會真的「拔錢」！

如何做跟進 / 教育，我在《NLP銷售秘笈》套路二及套路三再跟你慢慢探討。



第七式：用念力去銷售

如何說出客人心中所想，讓他更信任你？

一念天堂一念地獄，用念力，說出來很神奇，其實很簡單，你必定能夠掌握得到。

在我的銷售額最倒楣、幾個月無收入甚至負收入的時候，我發覺通常是我的「念」出了錯！「念」，即是我們的信念、意念等概念性的東西，看似無形，但非常非常非常重要！

信念影響我們的**想法、情緒**，然後影響我們的**行為**，再產生「**結果**」！有因有果，信念就是我們生活上種種遭遇的「**因**」。這是由內而外的潛在影響，這影響可以發生在數秒之間！

你在銷售時的即時反應，視乎你有怎麼樣的「念」！而這些「念」出自你過往多年的經驗、學習、自我反省等！你要有較高的自我洞察力，才能發現得到「念」的所在，所以我們普遍會認同「旁觀者清」！

我在以下會例出一些普世的「念」，有助銷售員從地獄走到天堂：

第一種念，是**貢獻的心**。貢獻的心是將焦點由自己轉到別人的身上，為別人創造價值及益處，不問回報。

第七式：用念力去銷售

當然，你要計清楚自己的條件，避免過度貢獻。相反，亦有些銷售員量度不夠大，貢獻不夠。以我用寶貴時間及血汗換來的經驗，貢獻要採取中庸之道，不多不少，順應自然。若果不影響自己的基本生活的話，我會建議你嚐試多多益善，每分每秒都讓別人得到最大價值，你就會發現好運降臨！

第二種念，是一夥**堅強的心**，相信產品或解決方案對客人是有莫大的價值及益處。無論客人現時有多「不認同」，我們仍然相信有一天他會「明白」，跟我們成交。困難，只是上天給你的指示，讓你更進一步。而且，一樣米養百樣人，緣份未到時機未到，不用灰心不用強求，先照顧欣賞你的客人吧！

第三種念，是**團隊大於自己**。如果你已經建立銷售團隊，無可否認，從團隊借力打力，會事倍功半。假設只得你一個銷售員，其實你也有團隊：你的供應商、你的客戶、你的同行，亦算是團隊成員之一，他們有如你的生意機器中的一些部件。如果你只顧自己的部份，不理其他部件，只要有其中一個部件壞掉，生意機器就會停止。相反，你讓每個部件，得到最好的潤滑，機器順了，你就能得到你最想要的「銷售額」。

第四種念，是**耐心聆聽**，明白客人的意念。我們必須細心、中立、用盡所有感覺去「聆聽」客人的內心世

第七式：用念力去銷售

界，包括他的表情、眼神、聲線、心理狀態等，我們都要一一「聽」清楚，好像中醫望聞問切一樣，了解客人的病情才可施藥。

第五種念，是**同步客人**的意念。你可以跟客人說出一些同步的話語，例如：「你坐在這裡，聽我解釋，相信你總會有疑問。我明白你感受，已經為你準備好了答案……………」。這種話術來自NLP米爾頓模式，在銷售期間十分好用！好像說穿了客人的內心似的，感覺很窩心很體貼，信任度都會提升不少！

「念」，還有更多更多。如果你發現自己的「念」阻礙了自己的銷售，請你用NLP的漸進式放鬆法，讓身體每個部份分別地放鬆，然後清空腦袋，從新定立有效的信念！如果你發現自己不懂控制自己的「念」及情緒，鼓勵你認真研習一下NLP教練技巧，你會發現很多十分捧的技術，可以幫到你走進天堂，活得自在！

了解 NLP教練技巧：

<http://dreams-come-true.hk/nlppractitioner/>



第八式：免費的銷售導具

如何利用觸發物，促成成交？

觸發物的概念跟NLP的心錨很相似，都是將現實世界跟腦內世界連結，從而產生情緒、行動。

以往我們習慣在銷售過程中，送一些小禮品給客人，而小禮品上都印有自己公司的資料及聯絡方式。期望客人在用小禮品時，會記起該公司或銷售員。這種技巧可以穿越不同時代，每個時代的銷售員都用來增加生意額，為甚麼可以呢？

人就是善忘，你認同嗎？有時別人自我介紹後，我們沒有特別記住的話，10分鐘後，竟然可以忘記了他的名字！相反，我們要好好記住別人的名字，就要將他的名字編成圖像，放入腦中，就可以隔一日，甚至隔一個月，都可以記得清清楚楚。

觸發物就是要讓客人有這種深刻記憶。如果客人忘記了你，你怎樣在公司練習銷售技巧，也白廢心機。而現今世代的觸發物有很多，而且可以是免費的。例如：**通訊工具簽名欄、社交網絡相片、網上有營文章、電子書、電子名片、電子優惠券、電子工具**等等……受惠互聯網的發展，觸發物可以千變萬化，有待你慢慢發掘！

第八式：免費的銷售導具

以下是一個很有效、很方便，而且是免費的觸發物。讓你的朋友，不知不覺地看了你的廣告，軟性地「觸發」他們對你業務的認知！

這觸發物就是微信個人資訊！

實在有太多新朋友、舊朋友，見到我的微信名字「Angus熊日華🎯NLP教練導師」及微信個性簽名「NLP教練導師 夢想成真學院」，會向我詢問甚麼是NLP。有些朋友想找NLP課程時，亦會在微信問我的意見。



觸發物存在很大的創作空間。當觸發物做得好，品牌形象形成了，客人會被自動吸過來。再加上你的無限熱情，以及優質的產品，銷售將會變成一件非常有趣的事情！

我做得好，你也做得好！



結語

總結一下，《NLP銷售秘笈》套路一：臨記銷售員，是帶出一些銷售員的基本心法：

- ① 不同的銷售員，不同的客人，有不同的銷售策略
- ② 運用親和感技巧，打動客人潛意識
- ③ 有效地發問聆聽
- ④ 銷售就是要交換價值
- ⑤ 將自己的熱情銷售出去
- ⑥ 用30秒就能突出自己
- ⑦ 注意自己的「念」
- ⑧ 發掘及運用觸發物

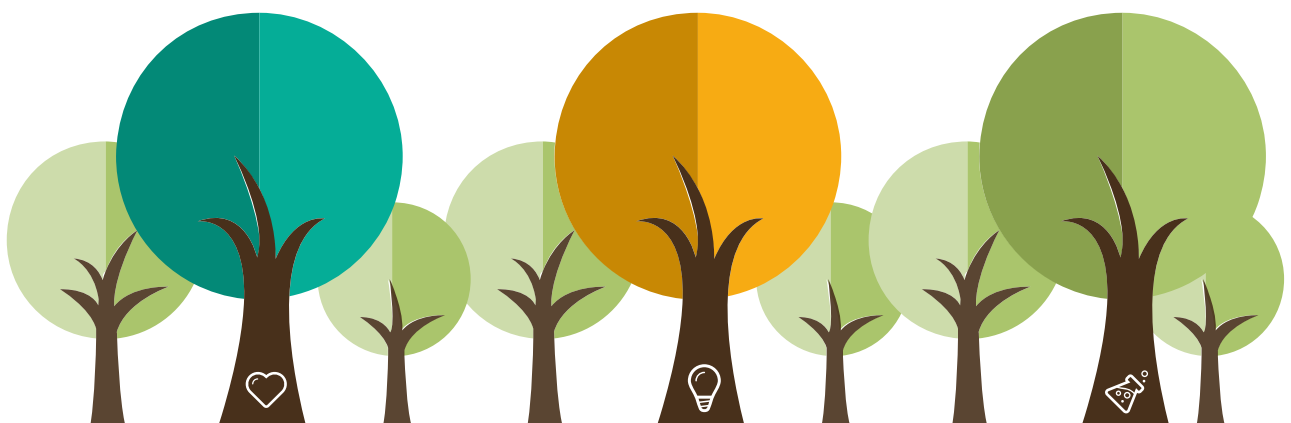
銷售需要從心態開始，由內而外地練習。你本來是一個臨記銷售員，但經過學習、經過鍛練，有一天你總會變成銷售大師！好消息，我已集合了一些銷售大師的心法及進階銷售策略，將會在《NLP銷售秘笈》套路二繼續跟你分享。

結語

現在，我再重申一次之前提過的卓越信念：**知識沒有用，行動才有用！**現在，是你行動的時候，是你賺取更多收入的時候。

你已經學習了一些實用銷售技巧，請盡快在現實世界使用出來。我提過，人的記憶很短暫。請你在忘記知識前，盡快將知識進行測試或使用出來，讓知識成為你的長期記憶，永久使用。有一日，你將會手中無劍，但心中有劍，只要，你現在，**立即行動！**

祝
你的客人永遠愛你！



出版資料

作者：Angus Hung 熊日華

出版：夢想成真學院

電郵：info@dreams-come-true.hk

網站：www.dreams-come-true.hk



第一版：2016年6月

第二版：2018年5月

版權所有 不得翻印



《NLP銷售秘笈》套路一 網上學習：
<http://dreams-come-true.hk/YouTube>