

# 指令秘笈研習會

## 課程簡介

指令秘笈 /Power Command 為全球第一套能在最短銷售時間內成交的影響力策略。

為什麼？

因為它源自催眠巨匠 Milton H. Erickson 之催眠醫學。自 1920 年開始，他便開始進行催眠的教學與治療，他所展示催眠醫學能為人類帶來的巨大改變之成果，至今仍無人能及。

雖然催眠治療所運用之技術相當複雜，但其中是非常有系統，也就是說，有一定的脈絡可循。

而其中最主要的元素，便是催眠醫師所使用的各種指令（COMMAND）。而威力行銷為全球第一個將催眠指令系統化、結構化，並成功轉換為銷售、談判、領導上之語言運用機構。

威力行銷－指令秘笈研習會，則專為追求以知識為銷售動力之銷售人員、經理人而設計，傳授 19 個精準且威力強大之銷售指令。

它同時又被稱為「人類行為的解碼器」，以及「最具吸引力與影響力的心智科技（Mental Tech）」。

## 課程內容

### 建立契合之語言模式與連結？

- \* 建立與潛在顧客信任及親和感，以利銷售過程之進行
- \* 練習

### 焦點指令之操作模式？

- \* 探測潛在顧客欲購買時最重視之參考價值
- \* 練習

### 顯示因果關係的語言模式與連結

- \* 誘導潛在顧客對產品之憧憬
- \* 練習

### 誘發潛在顧客產生期待的心理作用之語言模式與連結

- \* 使潛在顧客對你及產品產生渴望之方法
- \* 練習

### 時空回溯之銷售指令？

- \* 使潛在顧客現在感受到商品的未來利益而採取購買之行動
- \* 練習

### 建立顧客立刻購買的潛在反應

- \* 運用範圍：產品說明、價格、價值等
- \* 練習

### 比較性探討？

- \* 如何不引起顧客的心理抗拒，並使其感覺購買決策是自己的決定
- \* 練習

### 探測與影響顧客購買決策之策略

- \* 一般性心理狀態與變動性心理狀態
- \* 練習

### 高效率的模式阻斷

- 使顧客對抗拒產生遺忘效果的策略
- \* 練習

### 顯示衝突關係的語言模式與連結

- \* 如何將不利於銷售的理由轉換為成交資源
- \* 練習

### 設定時機鬧鐘

- \* 要求、反應與回饋
- \* 練習

### 條件式指令？

- \* 讓潛在顧客向你說「要」的方法
- \* 練習

### 漸進式問話技巧

- \* 如何循序漸進使顧客進入銷售情境
- \* 練習

### 合併語言模式與操作

- \* 如何處理銷售過程中的程咬金
- \* 練習

### 什麼是逆轉式探詢？如何進行？

- \* 如何將不購買的顧客轉變為可能購買者
- \* 練習
- \* 3 F 策略

### 轉換潛在顧客抗拒，成為有利的銷售訊息

- \* 以激發性的選擇得到肯定的答案
- \* 練習

### 如何從潛在顧客身上學習並達成銷售的兩項策略？

- \* 以激發性的選擇得到肯定的答案
- \* 練習

### 否定式指令操作？

- \* 如何讓銷售訊息兩極化的潛在顧客採取行動
- \* 練習

### 彈無虛發的締結問話

- \* 以激發性的選擇得到肯定的答案
- \* 練習