|  |  |
| --- | --- |
| 第一讲：讲故事的六个目的 | 第二讲：讲故事的四个角度 |
| 1、我是谁  2、我为什么在这里  3、教育  4、想象  5、行动价值  6、我知道你的想法  实战演练：告诉我你是谁？ | 1、一次成功（荣耀）的销售经历  2、一次失败（糟糕）的销售经历  3、销售路上的良师、益友  4、一首歌、一部电影……的启发  案例分享：一条会讲故事的短信 |
| 第三讲：导购必讲的五个故事 | 第四讲：成为会讲故事的高手 |
| 1、如何有效讲述你的“品牌故事”  2、如何有效讲述你的“产品故事”  3、如何有效讲述你的“个人故事”  4、如何有效讲述你的“服务故事”  5、如何有效讲述你的“主题故事”  实战演练：演绎品牌故事“人格化” | 1、故事结构：出人意料  冲突：左右为难，出乎意料  情景：构建场景，突出“痛点”  疑问：留下悬念，触发共鸣  2、故事表达：引入入胜  表达：文字、语音（停顿）、肢体语言  结构：顺序、倒叙、插叙  道具：销售工具、客户见证  3、故事思维：全脑风暴  垂直思考  水平思考  实战演练：一次只说一个词 |
| 第五讲：讲故事的工具模板 |  |
| 1、讲故事的标准话术模板  2、导购员讲故事实战练习 |  |