



剖析电视剧



我的前半生

故事背景

《我的前半生》该剧讲述了生活优越安逸的全职太太罗子君与丈夫陈俊生离婚后一切归零，在闺蜜唐晶及其男友贺涵的帮助下打破困境，进入职场，在自我成长中走向人生下一程的故事。根据剧中的某些情节片段结合课本知识，贴近项目五——推销洽谈，举例论证，以六个片段来解释说明促进交易。

第一小组
组员：

蔡伟毫（1734301） 李嘉桐（1734318） 李泽丰（1734319）
庞志勇（1734322） 文政岚（1734330） 张樱泉（1734338）
姚东生（1734347）

目录



一、鼓动性原则



二、坚持底线



三、间接提示法



四、参与性原则



五、针对性原则



六、积极提示法

一、鼓动性原则 [（链接 1）](#)



影片中唐晶最先向客户提供 **2%** 的利润数据
未获得客户的满意

随后贺涵将利润点提升到 **5%-7%**

利润点就是客户最关注的痛点

贺涵用自己专业的知识和说话的魄力去阐述
了各方面原因

显然引起了客户的兴趣

二、坚持底线 （链接2）

陈俊生的情妇约见罗子君谈论房子的归属权时

得益于贺涵的远程手机通话协助

罗子君守住了自己对房子的**底线原则**

五十万就是五十万绝不妥协

也给情妇一个下马威

在商务谈判中，无论你的价格多么实惠

客户永远嫌你贵

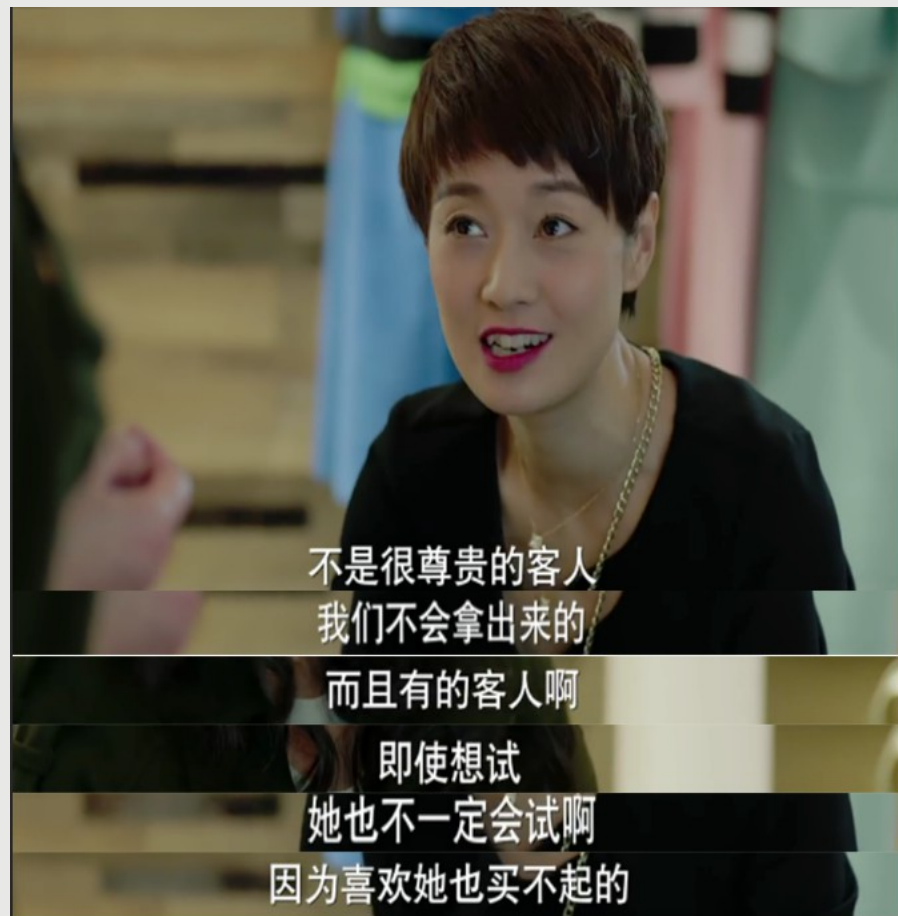
你不要害怕客户不买就自降身价

嫌货人才是真正的买货人

这个时候你要能**坚持自己的底线**



三、间接提示法（链接3）



离婚后的罗子君在商场工作时遇到以前的同学来买鞋

很是尴尬，同学的暗讽并没有让她却步

采用**间接暗示**的方法

拿出店中一年只卖出一双的鞋子来衬同学是尊贵的客人

促成同学购买鞋子

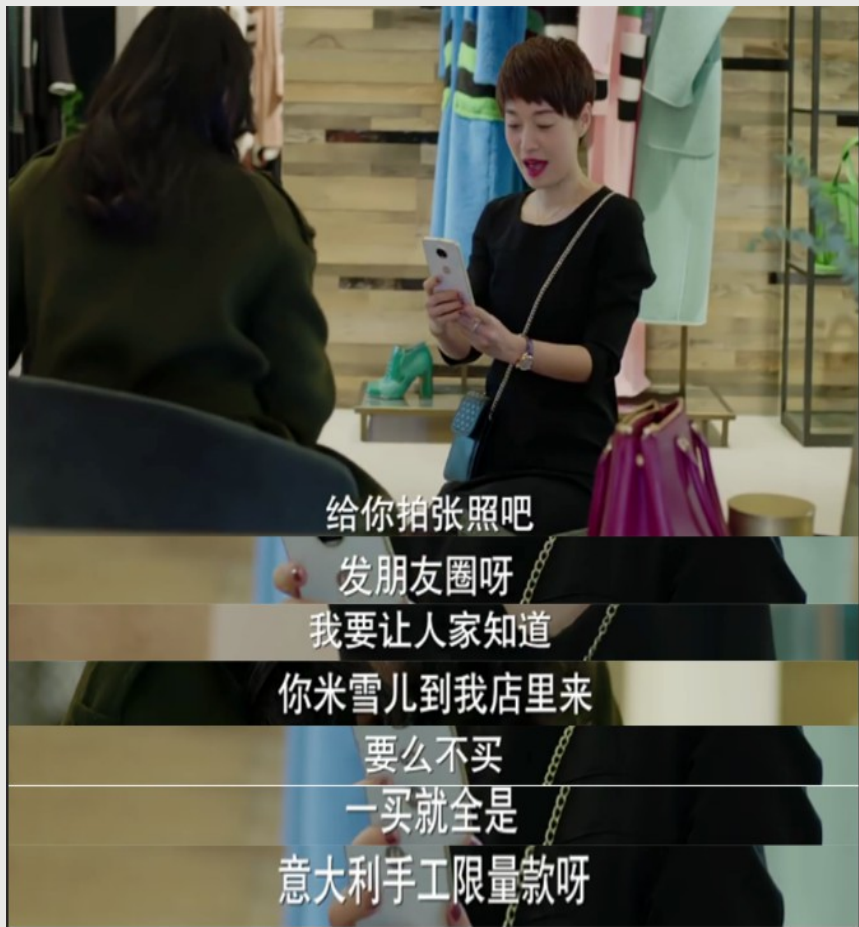
既增加了业绩也回击了同学

四、参与性原则

罗子君在为同学换鞋的过程中
一边极力称赞同学满足其虚荣心
想客户所想，忧客户所忧，急客户所急
赞同同学的想法，消除推销鞋子的阻力
在同学试用鞋子时
罗子君调动了同学的积极性与主动性
创造了有利的洽谈氛围



五、针对性原则



同学到店里看到卖鞋子的罗子君
借机拍照发朋友圈嘲讽她
在试鞋完毕后
罗子君针对同学的**个性心理**
采用同样的方法拍照发朋友圈
无形之中给她同学一种购买压力
同学不得不选择购买其中的一双鞋子

六、积极提示法

罗子君通过积极的语言和其他积极的方式
劝说购买鞋子
也正因为同学的虚荣心
使得罗子君的语言对同学产生很强的说服
力和感染力
增强推销洽谈的效果





谢

谢

观

看