

<<久赢真经>>

图书基本信息

书名：<<久赢真经>>

13位ISBN编号：9787111289005

10位ISBN编号：7111289005

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业出版社

作者：王挺

页数：192

字数：184000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<久赢真经>>

前言

非常高兴在机缘之下能够较早看到王挺的《久赢真经》并能为之写序。

这本书与其说是一本教人提高销售能力的书，倒不如说是一张指导职业销售走向成功之巅的地图。

推销之神原一平说：“人人都是推销员。

”的确，我们每个人每天都在通过自己的沟通模式说服别人接受自己的想法。

销售对于每个人来说都是一种本能，问题是为什么有的人做得很好，有的人却为之头痛？

今天提升销售能力的培训比比皆是，然而还是有大批大批的人在销售大道上“阵亡”，同时我们发现其中有的人的确很勤奋，有的人也非常聪明，可是他们依然会在这个道路上放弃或迷失。

难道我们有时确在被某些认知误导吗？

著名的催眠大师马修史维说过“心灵扳机”的论断，客户的“心灵扳机”是什么？

我们如何才能启动客户的“心灵扳机”？

是客户真的不在乎我们说的话、做的事，还是我们的确没有找到正确的方式和方向呢？

需要说明的是，销售本身就是一个沟通的过程，你发出什么信息，就会得到什么信息，重点是你发出的信息可能不同于你所认为的发出的信息，因为只有客户接受到的才是真正有效的。

那么我们到底如何才能保障我们能给予客户真正有效的能影响客户的信息呢？

<<久赢真经>>

内容概要

本书从一个职业销售人员在销售实战中必定会提出和思考的九个问题着手，从心理学的角度进行分析，由浅入深对销售心理和销售方式作了缜密的逻辑分析和介绍，在其中结合诸多行之有效的营销案例和小故事，一一剖析、各个击破，让那些你曾经深感头痛的问题和迷惑在谈笑间灰飞烟灭。告诉你一个最实效的销售心理学，帮助你巧妙利用心理学的技巧使得销售成交。

<<久赢真经>>

作者简介

王挺，砖头派培训师，管理培训专家。

曾任职瑞基集团、震旦集团以及世界500强企业3M公司等高级管理职位，深入了解企业的销售及运营特点。

拥有持续10年的实战经验以及销售心理学研究，建立培训界领先的ESL体验式情境学习模式以及361企业教练系统，使得培训从理念、方法、工具等

<<久赢真经>>

书籍目录

序前言第一章 久赢真经第一重：千万别做那条狗 狗的习得性无助 一个铁定的事实 两个致命的谬论 成功背后的秘密 乐观的魅力 9010法则 自信从自恋开始第二章 久赢真经第二重：要让自己名远扬 第一回合就要赢 首因效应 你会喝“蝌蚪啃蜡”吗 从“同流”到“交流” 打造你自己 关系与生意 六度分割第三章 久赢真经第三重：销售按台阶爬行 层递效应 阿Q的爱情 如何获利10倍 海马与眼镜 让开场白不再尴尬 从yes到YES 小狗成交的启示 断桥之痛第四章 久赢真经第四重：君欲取之先予之 什么是南风 温暖的价值 如何做到恰到好处 温柔一刀 与南风共舞第五章 久赢真经第五重：博弈从暗示开始 暗示，无处不在 增加购买预算的窍门 农夫山泉有点甜 暗示的种类 暗示进阶法 3F暗示鼓励法则第六章 久赢真经第六重：众里寻她千百度 有限的理性 价格VS价值 实现心理账户增值 三化操作法则 出售智慧 如何创造需求 怎样卖思想 卖脑法宝 如何塑造价值第七章 久赢真经第七重：穿透现象悟本质 销售中常见的四大错误 合理停顿助销售 销售顿悟的技巧 打破思维惯例 客户是对手第八章 久赢真经第八重：穿透密码看客群 客户的种类 行动迅速的金人 思想深邃的木人 热情奔放的火人 脚踏实地的土人 尽善尽美的水人 杂谈五行人 如何改进自己 最适合的沟通方式第九章 久赢真经第九重：无商不尖 沃尔玛的灵感 老客户的“七年之痒” 用心去服务 生意，生生不息的情谊后记

<<久赢真经>>

章节摘录

插图：第一章 久赢真经第一重：千万别做那条狗狗的习得性无助“习得性无助”是美国心理学家塞利格曼1967年在研究动物时提出的，他用狗做了一项经典实验，起初把狗关在笼子里，只要蜂音器一响，就给狗以难受的电击，狗关在笼子里逃避不了电击。

多次实验后，蜂音器一响，在电击之前，塞利格曼把笼门打开，此时狗不但不逃，反而是不等电击出现就先倒地呻吟和颤抖。

本来可以主动逃避却绝望地等待痛苦的来临，这就是“习得性无助”。

随后的很多实验也证明了这种习得性无助在人身上也会发生。

Carol Dweck做过相关的实验观察习得性无助是如何影响学校学生的。

她把四年级的学生按照他们的解释风格分为“无助学生”与“优势定向学生”。

先向他们呈现已解决的问题，再呈现未解决的问题。

“无助学生”一旦失败，就退却了；而“优势定向学生”尽管失败了仍保持积极活力——他们卷起袖子干得更欢。

分析其中的原因，她发现问题的关键是学生是否认为失败与能力或努力相关。

习得性无助学生认为失败是永久的，是能力的问题而不是没有努力。

“习得性无助”反映了人们对困境与机会的漠视，它会使人们因为过去的无助经历而失去了分析当前的困境和寻求解决之道的愿望与动机，因此，它的恶果在于这种歪曲的认知会使想象中的无助变为现实中的失败，反过来又强化了这种歪曲的认知。

我们有的业务员打电话总是被拒绝，拒绝多了，一看到电话就怕，后来我们就发现有的业务人员开始抱怨：“我不做业务了，我要做就做行政。

”、“哎呀，我不做业务了，我要做人事。

”、“我不做业务了，我做操作工都比做业务好！

”……这表明，他已经有习得性无助了。

所以我们要分析怎么样面对习得性无助，看清自己。

<<久赢真经>>

后记

对于生意的定义，我一直这样认为：所谓生意，就是“生生不息的情谊”。

如同我把我的电话销售课程的名称定位为“空中情缘”一样，我想我还是希望无论小业务还是大生意，无论小公司还是大品牌，都要认认真真地从做人开始，从培养“厚道”开始，否则终将昙花一现。对于写这本书我还有一个潜在的愿望，那就是希望所有从事业务的人都要保持一颗快乐的心，只有快乐才能发挥潜力，也只有快乐才能明白工作的价值和意义。

生命无常，关注当下。

生意何尝不是，刻意的急功近利换取的无非是一场貌似风花雪月的悲剧。

如果说这本书关注的是心理学层面的销售素养的提升，那么在所有的内容中我最为推荐的就是第九重：无商不尖，一个或许不需要太多技巧的成功秘诀——清清白白做人，踏踏实实做事。

一个在人格和道德上被别人尊重的人，销售真的就是轻而易举了，因为所有的客户都是出于内心的选择，除了对商品还有对人的一种信赖。

因为一直从事销售职业，所以在接受许多训练的同时也一直身体力行地实践着销售工作。

在工作中，我发现一些“奇怪”的现象，有些业务人员一直很努力但就是没有成绩，有些业务人员试图关心客户但就是没有办法得到客户的认同，还有的业务人员做了很多年，业绩总不能突破……除此以外，我还发现有些业务员有过非常辉煌过去，但是之后就销声匿迹了，以上种种，使得我尝试写作本书来帮助那么多有潜力但是没有人指导的销售人员，正是这个原因促使我开始走上专业培训的道路。

在研究中我发现所有的销售培训以及业务人员自己最关注的除了产品知识就是销售技巧，但是很多技巧很棒的人却并非真正业绩好的人。

<<久赢真经>>

编辑推荐

《久赢真经:销售心理学》：销售的博弈，攻心为上。

作为一名销售，你是否有过这样的经历？

迟迟不能签单，客户心理抗拒，业绩不能突破.....《久赢真经:销售心理学》被认为是最实效的销售心理学，针对销售人员在实战中遇到的各种问题，从心理学的角度分析，告诉销售人员如何巧妙利用心理学的技巧促成销售成交。

让你快速掌握：销售成功的秘密，快速具备超强竞争力，掌握成为销售人才的必备知识和技巧，变被动为主动，变销售为救火，打造卓越销售人员。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>