

<<销售一定要懂的攻心术>>

图书基本信息

书名：<<销售一定要懂的攻心术>>

13位ISBN编号：9787113138318

10位ISBN编号：7113138314

出版时间：2012-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：方一舟

页数：223

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>

## <<销售一定要懂的攻心术>>

### 内容概要

销售是一场没有硝烟的战争——因为它是一场心理的较量。如果你没有赢得业绩上的胜利和辉煌，根本问题就在于你没有打开客户的心门、消除他们的疑虑、卸下他们的心防。

销售的永恒法则就是用嘴不如用心。本书的重点就是教你怎样了解、洞悉客户的心理，怎样点燃顾客的心理消费欲望，怎样促成交易以及如何怎样练就一套所向披靡的销售攻心术，从而轻松过关斩将，赢得销售冠军宝座！

## <<销售一定要懂的攻心术>>

### 书籍目录

#### 第一章 知心：了解顾客的消费心理，做到投其所好

每个顾客都想享受贵宾待遇

占便宜的心理人人都有

追求物美价廉是人的天性

从众心理：你买我也买

逆反心理：你不卖，我偏要买

安全心理：人人都害怕上当受骗

自私心理：顾客只关心自己的利益

让顾客先体验，后购买

男女顾客的消费心理大不一样

#### 第二章 吸心：拉近彼此的心理距离，赢得顾客信任

首因效应：给顾客良好的第一印象

真诚地赞美顾客

换位思考，站在顾客的立场上思考问题

认真倾听顾客的陈述

用幽默营造沟通的氛围

让顾客多多参与

运用好“寒暄”这个武器

记住顾客的姓名

多谈顾客喜欢的话题

通过模仿拉近与顾客的距离

#### 第三章 窥心：熟知顾客的身体语言，作出准确判断

通过言谈举止判断谁是购买决策人

透过“心灵窗户”看顾客的性格

读懂顾客的手部动作

洞悉顾客笑容里的含义

从走路的姿势分析顾客的性格

从坐姿分析顾客的性格

从眉宇之间洞察顾客的心理变化

#### 第四章 激心：点燃顾客的购买欲望，让其欲罢不能

充分了解顾客的购买动机

利用顾客好面子的心理激发其购买欲

以同类人作比较，激发顾客的攀比心理

重复说明一个重要讯息，加深顾客的印象

充分利用“冲动这个魔鬼”

暗示顾客不购买会遭受的痛苦

反复刺激顾客的购买兴趣点

让顾客体验和试用产品

通过讲故事点燃顾客的购买欲望

#### 第五章 诱心：巧妙地设置心理陷阱，获得顾客认同

给顾客送一顶“高帽子”

激发客户的好奇心，让客户欲罢不能

利用顾客“怕买不到”的心理

和客户结成伙伴，让他加入你的行动

向客户请教，以获得对方的认同

## <<销售一定要懂的攻心术>>

运用“二选一”的策略

.....

- 第六章 斗心：耐心与顾客讨价还价，争取最大效益
- 第七章 堵心：抢在顾客前面行动，让其无法说“不”
- 第八章 疏心：消除顾客的购买异议，促其作出选择
- 第九章 虏心：攻克顾客心中最后的堡垒，踢好临门一脚
- 第十章 抚心：提供最好的售后服务，做永久的生意

## <<销售一定要懂的攻心术>>

### 章节摘录

小陈说：“是的。  
不过你注意到没有？  
只要你站在卧室的窗前，就能将樱桃树的美景尽收眼底。

” 房子看完了。  
显然从内部条件来说，这不太符合他们的理想，但那美丽的开着花的樱桃树已经攫走了那位妻子的心，让她实在舍不得放弃。  
最后他们还是购买了这套房子。

在这个案例中，销售人员小陈非常机敏地抓住了客户的兴趣点——开花的樱桃树，并一再地强调它，勾起了顾客内心最深的欲望，以致他们忽略了商品身上其他的弱点、缺点，而急切地想要拥有它。

其实在每件商品或服务中，都有一棵“开花的樱桃树”。  
销售人员要学会找到顾客心中那棵“樱桃树”，即顾客的购买兴趣点，紧紧抓住它，反复刺激它，一定会达到理想的销售效果。

这种“热点”攻略的销售技巧，正是收入最高的销售人员的“制胜法宝”。  
它其实也非常简单。

无论是通过细心观察、巧妙提问还是专注倾听，你的核心点就是要设法找到和确定顾客的购买兴趣点，即他最关注的问题，也就是客户要在你的商品或服务中寻求的首要益处，和他最想得到的某种满足。

然后，你就要集中全部精力，让客户相信他会从你的商品中得到这些关键的益处和满足。

如果你把握不住客户的心，只是提供给客户他想要的购买兴趣点以外的信息的话，无论你说得多么天花乱坠，也无法打动客户，最终让你觉得徒劳无益，白白浪费时间，还有一种很不舒服的失败感。

例如，你作为一个笔记本电脑的销售人员，知道它可分为带红外线接口和不带红外线接口两种。如果来了一个准顾客，你极力向他推荐这个产品特色，说它如何的先进、如何给顾客带来便利时，顾客却没有多大兴趣，说这个功能对他来说无所谓，可有可无，你会觉得自己很傻，这个交易也就很难成立。

而如果这正巧是顾客的兴趣点，他要找的就是红外线接口功能，你才可以重点强调这个特色，打动他的心，最终顺利实现交易的目的。

.....

<<销售一定要懂的攻心术>>

编辑推荐

攻人先攻心，顾客最怕有心人      你打开的每一扇心门，都会让你赢

<<销售一定要懂的攻心术>>

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>