

图书基本信息

书名：<<你卖产品我卖话术-心理学销售轻松成交>>

13位ISBN编号：9787501231102

10位ISBN编号：7501231109

出版时间：2007-2

出版时间：世界知识出版社

作者：周文斌

页数：226

字数：200000

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>

内容概要

为您的推销事业吹来一阵清风，为您的推销生涯描绘一幅美景。

本书是一个支点，让你撬起一座财富大山。

销售其实可以很简单，只要你懂得客户的心。

说服其实可以很容易，只要你懂得攻心之术。

话术致富其实可以很轻松，只要您懂得销售心理学。

本书是国内第一本心理学与销售话术相结合的书籍，书中详细介绍了国际顶尖销售心理学和行为学的访求和技巧以及成功案例。

作者把象牙塔的营销研究与市场外的真实销售完善结合，解决了理论与实践脱节的问题。

作者简介

周文斌，国内知名的行销专家及电话行销倡导者，“门店销售服务人员销售贴柜培训”创始人。中国管理培训推进行动组委会培训部副主任、北京商业管理干部学院培训中心副教授、高级咨询顾问。
中青在线特邀顾问。
北京市人才服务中心销售训练中心高级训练师、中国人力资源开发研究

书籍目录

自信是你最好的自我介绍话术进行积极语言预设多使描述性词汇明确顾客的说话方式引用对方说过的话物以稀为贵效应同理心销售话术互惠心理“登门槛”销售原理请求帮忙时，先说理由运用“自地暗示法”进行产品说明“暗示”推销话术比喻推销话术运用POP协助推销运用词语的感情色彩进行推销顾客要的到底是什么运用NLP向个性类型客户介绍产品说到做到——承诺的力量脱敏疗法在销售中的运用打开顾客的爱心之门巧用事实比拟“对比”销售话术给予痛苦推销话术“通感”推销话术“重复”推销话术经验效应移情效应怀旧心理对于购买的影响创造兴趣销售活术“吉姆”式推销话术FAB法则先卖个体户再卖价格用不用心，顾客看在眼里顾客不喜欢和陌生人说话顾客不喜欢把事情弄得很复杂顾客不喜欢做学生顾客喜欢额外的东西顾客喜欢免费的东西顾客喜欢你错了即改顾客喜欢区别对待顾客迷恋着赞美顾客喜欢自己体验顾客喜欢你记住他的名字.....后记

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>