

<<九型人格与卓越销售力>>

图书基本信息

书名：<<九型人格与卓越销售力>>

13位ISBN编号：9787504746115

10位ISBN编号：7504746118

出版时间：2013-2

出版时间：中国财富出版社

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>

## <<九型人格与卓越销售力>>

### 前言

近几年来，已经有很多人都认识了九型人格。

相传在两千多年前九尖图（代表九种人格的图案）是苏菲教派用来帮助信众的不传秘籍，一直有着非常有效甚至神奇的效果，后来通过某些途径流传至民间。

因为其精准度高，而且容易入门，能在较短时间内初步掌握，所以，现在这个学问已经风靡全世界。

本书也延续了在生活尤其是在销售中运用的务实精神。

所谓的务实就是说，只有我亲眼看到、亲耳听到的每个类型的人在生活中的实际表现是怎样的、内心独白是怎样的，我才会采纳这些经验。

所以你在书里看到的一些关于销售的方法和故事，都是本人在实际教学中的经验以及学员间的真诚分享。

在此，我也要感谢这几年来出现在我从事企业管理中运用到的九型人格销售工作坊中的所有员工和同事，他们确实为我提供了非常多的宝贵经验。

九型人格最大的优点是能准确地阐述一个人内心深处最大的渴望是什么、最大的恐惧是什么，毫不夸张地说就是能“直达人心”。

然而在实际的教学过程中，我们发现最大的问题是怎样准确判断一个人的型号，而不是能否记住此类型人的特质。

现在市面上很多的书本都是把注意力放在阐述每个类型的人有着怎样的特质上，而少有直接教人如何判断性格类型的读物。

本着尝试补充此部分的理念，我在每个章节里面通过总结不同类型人的外在气质、眼神、说话的模式等特点，希望可以给读者们一种更直观的感受。

在每一章中都会有一个是关于九个不同类型的人进行销售和工作沟通的部分，如果你是一个在一线的销售人员，请多看几遍这部分以便记住。

或者是把书随时放在你的抽屉里面，在面对客户前尝试归纳一下他的类型，然后参考他所在类型里面的沟通方法，无论你对九型人格的了解有多少，这都会对你有不同程度的启发和帮助，让你成为名副其实的销售高手。

作者 2012年11月

## <<九型人格与卓越销售力>>

### 作者简介

吴东，中国高级人力资源管理师，国际采购经理（CPPM），山西省科技扶贫中心培训中心负责人，山西省麒宇人力企业咨询管理有限公司CEO，MYJOB.COM签约咨询专家，曾在知名上市企业任人力资源总监10年，积累了丰富的理论与实践的经验，著有《内训师培养实践》《用心留住关键人才》《执行力——企业持续发展的命脉》《老板，我拿什么奉献给你》《积羽沉舟、群轻折轴》《连锁的力量之人力资源管理》等论文与书籍。

## &lt;&lt;九型人格与卓越销售力&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章开启神秘九角星，解开销售读心密码 三招简易测试：你是金牌销售的不二人选吗 谈判读心基础：九型人格的三大分区 神秘九角星：揭开不同客户的性格密码 九型人格与商务谈判有何渊源 案例分享 为什么松下谈判失利 第二章1号完美型客户：他看到的世界总是不完美 如何辨识完美型客户 与完美型客户的沟通方式 与完美型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享是什么让导购员的谈判出现了根本性转机 经典话术“解决”完美型客户话术示例 第三章2号助人型客户：助人者天自助，他总能带来温暖 如何辨识助人型客户 与助人型客户的沟通方式 与助人型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享雷蒙.A.施莱辛斯基在谈判桌上如何让客户成全了自己 经典话术“解决”助人型客户话术示例 第四章3号成就型客户：说什么也不想输的人 如何辨识成就型客户 与成就型客户的沟通方式 与成就型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享为何Juliet能讨客户欢心赢得谈判 经典话术“解决”成就型客户话术示例 第五章4号自我型客户：买与不买全看心情 如何辨识自我型客户 与自我型客户的沟通方式 与自我型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享乔·吉拉德怎么让客户保持良好成交心态 经典话术“解决”自我型客户话术示例 第六章5号理智型客户：我是“专家”听我的 如何辨识理智型客户 与理智型客户的沟通方式 与理智型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享是什么让原一平在谈判中战胜了理智的对手 经典话术“解决”理智型客户话术示例 第七章6号疑惑型客户：总是感觉谈判桌上十面埋伏 如何辨识疑惑型客户 与疑惑型客户的沟通方式 与疑惑型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享汤姆·霍普金斯如何巧妙解决了谈判中的疑惑 经典话术“解决”疑惑型客户话术示例 第八章7号活跃型客户：喜欢销售的美丽新世界 如何辨识活跃型客户 与活跃型客户的沟通方式 与活跃型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享销售冠军如何在谈判过程中打动活跃的客户 经典话术“解决”活跃型客户话术示例 第九章8号领袖型客户：做销售就是为锄强扶弱的 如何辨识领袖型客户 与领袖型客户的沟通方式 与领袖型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享是什么让日本代表在谈判中战胜了权威 经典话术“解决”领袖型客户话术示例 第十章9号和平型客户：成交自在天意，问题总会解决 如何辨识和平型客户 与和平型客户的沟通方式 与和平型客户的沟通忌讳 谈判宝鉴 案例分享戴尔·卡耐基是如何在谈判最后反败为胜的 经典话术“解决”和平型客户话术示例 附录九型人格理论与销售工作相关图谱

## <<九型人格与卓越销售力>>

### 章节摘录

版权页：对于疑惑型客户来说，他们经常会把自己的不安全感变成提问来向销售者“发难”，其实，这并不是他们的对抗性行为，而是希望获得安全感的本能举动。

如果销售者能够在他们做出这样的行动之前，就积极出击，通过提问来获取对他们的话语权，就可以积极得到进一步介绍的机会，从而改变被疑惑型客户不断提问而逼人困境的可能性。

这样支持疑惑型客户。

疑惑型客户内心询问自己最多的话题就是：“他的哪些话是可以被事实证明的？”

销售员应该清醒地认识到这一点，不能指望客户轻易地相信自己。

实际上，疑惑型客户支持你的可能仅限于以下条件：要么他本来就认同销售员的看法，要么他原来就很认可销售员的诚信度，要么就是有有力的证据。

考虑到客户内心原来的看法我们无从干预，所以，销售员必须通过主动提问，来让客户认识到你的诚信，并愿意在你的引导下认识和分析证据。

做到上述的成果，下面这些条件不可少：拿到话语权：无论如何，不要让自己的话语权被疑惑型客户拿走，否则，你将因他们提出的问题打乱销售的节奏。

对于产品的疑问，疑惑型客户能瞬间产生许多，而其中每一个都期待你的回答，一旦他们先提出问题，就会在你没有回答之前又提出另一个，并最终因为你的猝不及防和无法完美作答，导致他们对你的信心丧失。

而拿走话语权的你，会对所有问题已经成竹在胸，因此表现得自信和稳定，足以让疑惑型客户不再摇摆。

通过提问做代言人：疑惑型客户经常被自己封闭在自我思考的世界中，他们有时也感到自己喜欢担心，但又因为养成了习惯而无法自拔。

如果在这种情况下，销售能够说出他们的疑惑，成为他们的代言人，无异于帮助他们缩短了交流的距离，减少了沟通的困难。

可以想象，疑惑型客户一定会乐于接受你的提问，因为你问的正是他们的担心，而你如此果断地谈及他们的担心，正证明了你对产品的胸有成竹。

把证明放在答案中：直接告诉疑惑型客户关于产品的一切，他们会因为大量的信息无法考证而产生疑问。

但当你将证明放在答案中后，会产生这样的效果：客户因为自己的疑问被你说中而产生信任，继而因为证明出现在你的答案中而产生信赖。

试想，当本来多疑的客户发现你这样的销售值得信赖时，他又有什么理由来拒绝购买呢？

因此，我强烈建议各位在销售中不要直接拿出证明，自问自答后的出示，将更有说服力。

销售者并不应当总是被动，疑惑型客户往往因为胆怯或骄傲而不愿意向销售方提问，因此，你必须保持自己的敏感度，帮助他们走进提问的阶段，并拿到属于你的话语权。

## <<九型人格与卓越销售力>>

### 编辑推荐

《九型人格与卓越销售力》由中国财富出版社出版。

<<九型人格与卓越销售力>>

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>