

<<我最想学的销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<我最想学的销售技巧>>

13位ISBN编号：9787511328113

10位ISBN编号：7511328113

出版时间：2012-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈浩

页数：278

字数：330000

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>

## <<我最想学的销售技巧>>

### 内容概要

本书中所提供的种种技巧，不管是挖掘需求还是推动成交，都是拿来就可以使用的绝招，杜绝含糊其辞，没有空话套话，一看即懂，一用就灵，即学即用，最实用、最搞笑的销售必杀技，切实解决销售中的问题。

@当当网2012年度畅销书推荐：

淡定：内心强大的力量（畅销珍藏版）（引爆你内心强大力量的秘密法则。  
乔布斯/马云/张德芬/刘墉/林青霞/希拉里等获得的圆满与富足的积极能量）

## <<我最想学的销售技巧>>

### 作者简介

销售不懂技巧，犹如在茫茫的黑夜里行走，永远只能误打误撞。  
而对一名销售员而言，最重要的销售技巧便是懂得顾客心理，从而有效地说服顾客，以心攻心，见招拆招，这样销售工作才能进入一个“知己知彼、百战百胜”的境界。

凡是拥有超强销售能力的人，总是能够在现实社会中获取令人羡慕的成功。  
美国一项调查表明，一般超级销售员的业绩是普通销售员业绩的300倍。  
在为数众多的企业里，80%的业绩是由20%的销售员创造出来的，而这20%的人也并非就是俊男靓女，也并不一定都能言善辩。  
唯一相同的就是他们都拥有迈向成功的方法，尽管方法不相同，但有其共同之处，那就是能洞悉客户心理。

怎样才能知道客户是否对产品产生兴趣，又如何读懂客户的暗示呢？  
这些都是销售中要解决的心理问题。  
在谈判过程中，销售员要练就察言观色、洞察人心的能力，善于从客户的衣着外表、言谈举止等细节上揣测客户的心理，分析客户的思想动态，然后从客户的心理需求出发，说客户喜欢听的话，推销客户需要的产品，并为客户提供满意的服务。  
这样才能将客户引领到我们所期望的方向，最终实现自己的销售目的。

这世间没有天才，所谓的天才只是努力，努力，再努力。  
正如爱迪生所说：天才=99%的汗水+1%的灵感。

所以，成功的销售很简单，关键就是掌握销售的精髓。  
销售的本质就是通过自己的口才说服客户，从而达到成交的目的。  
只要你掌握了销售的技巧和诀窍，并努力地把它运用到实际的销售中去，就能成为一个所向披靡的销售高手。  
哪怕是刚入行的新人，也一样能够成为一流的人才。

销售就是一场心理战！  
销售就是心与心的较量！  
所以，要想在销售中提升你的销售业绩，就一定要懂得察言、观色、攻心，真正明白心理学对销售的重要性，才能成为销售行业中的佼佼者。

值得一提的是，大部分销售人员总是对销售技巧的提高特别有兴趣。  
然而在销售的过程中，有80%的问题来自于销售人员自身的心态，纵使解决了销售技巧的欠缺，也只是治标不治本。  
要培养出一个王牌销售人员，最重要的是使他树立正确的销售心态，否则便是“皮之不存，毛将焉附”了。

为此，我结合销售实践和最新心理学研究成果创作了这本非常实用的工具书，对销售人员在销售过程中的不同阶段、消费者的不同心理以及销售人员应该怎么去面对顾客等方面的内容都作了详细的介绍，对销售人员的实际工作有实际的指导作用。  
在创作过程中，我参考并采撷了大量生动的实际事例，按照现代销售活动的先后程序和行为步骤，从演讲学、心理学、交际学、舆论学、传播学、公共关系学等诸多方面出发，全面分析了现代销售活动的基本要素与法则，这也是成功销售的精髓。

<<我最想学的销售技巧>>

如果你是一位初涉销售行业的新手，请你千万不要彷徨和恐慌，本书为你提供了坚实的后盾，它能把你领进自信的殿堂，它能使你的业绩高涨辉煌，使你成为销售高手的美梦成真。

陈浩  
2012年

## <<我最想学的销售技巧>>

### 书籍目录

#### 第一部分

打造你自己：什么样的选择决定什么样的人生

这是一个充满竞争的时代，只知道挥洒汗水的劳动已经无法获得更大的成就。

只有懂得如何更好地去工作，善于用智慧和知识充实自己的头脑，使你具有更加广泛的影响力，你方能更加容易成功。

事实上，对于产品销售人员而言，其工作性质并不仅仅是在销售产品，更是在推销自己。

#### 第一章 推销产品，从推销自己开始

选择销售就是选择成功，以销售职业为荣

推销产品，其实就是在推销你自己

超越自我，目标决定高度

良好的第一印象，就是成功的开始

诚信让你的推销之路走得更远

展示你灵活聪慧的应变力

塑造自我才能，表现出色

自信，方能赢得客户认可

自我肯定，做真实的自我

#### 第二章 销售人员应具备的心理素质

做自己情绪的主人

“好脾气”创造好业绩

练就时刻都能保持微笑的豁达

鼓起勇气，战胜怯场

拒绝悲观，销售行业勇者生存

用毅力和耐力自我挑战

练就“厚脸皮”，推销人员就是在推销自己的勇气

失败不过是离成功更近一步

积极营造让客户无法抗拒的强大气场

#### 第二部分

客户是谁：找准客户的利益需求点

菲利普·科特勒说过：“销售就是发现还没有被满足的需求并去满足它。

要想有个好的结果，就得在找准市场需求点上下工夫。

通俗点说，就是知道客户真正需要什么，同时用比竞争者更好的方法满足客户的需求。

”

#### 第三章 解读购物奥秘：读懂顾客的心理需求，做到投其所好

摸清顾客的需求心理

顾客关心的是自己的利益

人人都想享有“贵宾”待遇

顾客对销售人员的警戒心理

顾客都有害怕被骗的心理

每位消费者心中都有一个价格

顾客的“从众”心理

顾客的时髦与名牌心理

顾客都想拥有物美价廉的商品

掌握顾客你不卖而他偏要买的逆反心理

顾客都有渴望被关怀的心理需求

## <<我最想学的销售技巧>>

### 第四章 读懂顾客的非语言信号：身体语言中藏着心理学

小动作“出卖”顾客大心理  
眼睛就是顾客赤裸裸的内心  
眉语，是顾客的第二张嘴  
读懂顾客的手部动作  
顾客脚部动作泄露出的小秘密  
顾客坐姿中蕴藏的玄机  
读懂顾客的几种笑语  
从空间距离测量顾客的心理距离  
从吃的习惯了解顾客的个性  
从饮酒的习惯把握顾客的心理  
从抽烟的习惯看顾客的性格特征

#### 第三部分

谈话的艺术：做最好最有力的销售陈述

俗话说：“好胳膊好腿，不如一张好嘴。”

真正的销售高手都懂得像医生那样对客户“望闻问切”，善于揣摩客户心理，用客户的方式说话。

他们更深知倾听胜过夸夸其谈，客户的话是一张藏宝图，顺着它就能找到宝藏！

销售失败并不是因为你说错了什么，而是因为你听得太少。

### 第五章 运用语言艺术，让开场白不再尴尬

口才是完美沟通的法宝  
好的开场白是成功的一半  
准确把握与顾客进行寒暄的尺度  
少说“我”，多说“我们”  
用有效话题打破冷场  
专业术语让客户如坠云里雾里  
滋润枯燥话题，制造和谐的谈话氛围  
学会有效倾听，不做滔滔不绝的“独白者”  
销售人员绝对不该说的9类语言

#### 第六章 在谈判中“俘虏客户”

声东击西，介绍产品有技巧  
多让顾客说肯定的话  
读懂客户口中“考虑考虑”的真意  
学会倾听客户的话  
有技巧性地表达赞美之辞  
销售就是为了说服，唤起客户对产品的兴趣  
以电话调查的方式来推销  
强卖不可取，要给顾客讲与商品相关的故事

#### 第四部分

销售心理：成功销售，赢的就是心态

古代那些能成为皇帝宠臣的人，基本上都具有非常独特的察言观色的本领，他们通常能够通过皇帝的只言片语，甚至一个不经意的表情就能够判断出皇帝想听什么话，从而读懂皇帝的心思。

同理，客户就是销售人员的“皇帝”，如果你不能一眼看穿客户的心理，就不能很好地达到销售的最终目的。

### 第七章 读懂顾客性格：一眼看穿顾客的心理弱点，给他一个掏钱的理由

随和型顾客心理：他需要你的感动

## <<我最想学的销售技巧>>

专断型顾客心理：用你的真诚和为人处世的小技巧打动他

爱慕虚荣型顾客心理：赞美是屡试不爽的秘密武器

精明型顾客心理：他能否得到实在的优惠呢

外向型顾客心理：喜欢就买，求你不要啰唆

炫耀型顾客心理：炫耀型消费就是你的天然好机会

内敛型顾客心理：他能否真切体会到你的真诚

分析型顾客心理：直到他挑不出毛病

犹豫不决型顾客心理：他真的需要你的建议

标新立异型顾客心理：他需要的就是个性

墨守成规型顾客心理：他得弄明白到底有何用途

第八章 把握心理战术：你应当知道的心理学效应

焦点效应：把顾客的姓名放在心中

情感效应：用心拓展你的顾客群

互惠效应：先付出一点让顾客产生亏欠感

老虎钳效应：你再加点生意就成交

蚕食效应：一点一点促进生意的成交

权威效应：顾客往往喜欢跟着“行家”走

稀缺效应：短缺会造成商品的价值升值

折中效应：拒绝贪婪，细水才会长流

人性效应：比商品更重要的是人性

退让效应：让顾客感到内心难安的让步

创新效应：打破常规，出奇制胜

第五部分

绝对成交：成功其实就差这一步

很多人感叹：“销售越来越难做了。”

然而，在同一时代却不断涌现出新的金牌销售人员。

他们为什么会成功？

是他们幸运吗？

绝对不是！

而是那些\*\*\*的销售人员知道如何读懂顾客所关注的那些细微之处，所以他们成功了！

学习和掌握他们的销售技巧，在平时多加训练，你的成功指日可待！

第九章 读懂顾客关注的细节：让顾客和你做永久的生意

巧妙预约是成功的第一步

掌握自己产品的相关信息

满足需求，让顾客觉得物有所值

以优质的服务俘获顾客

善用礼节润滑剂，你的礼仪价值百万

商品的恰当摆放可以激发顾客的购买欲

出奇制胜，在好奇心上做文章

销售工具箱，道具不可少

第十章 拉近与顾客的心理距离就能赢得顾客

假如这是你的钱，你会怎么做

全面了解客户需求，帮助消除客户的顾虑

设定客户期望值，以实物抓住客户的兴趣点

迎合客户的兴趣，积极营造客户的需求氛围

最有力的销售武器是情感

## <<我最想学的销售技巧>>

耐心倾听客户的抱怨  
用正确的态度对待顾客的投诉  
即使顾客无理，也不能失礼

## <<我最想学的销售技巧>>

### 章节摘录

版权页：我曾请教豪威尔先生成功的秘诀，他告诉我说：“几年来我一直有个记事本，登记一天中有哪些约会。

家人从不指望我周末晚上会在家，因为他们知道，我常把周末晚上留作自我省察，评估我在这一周中的工作表现。

晚餐后，我独自一人打开记事本，回顾一周来所有的面谈、讨论及会议过程。

我自问：‘我当时做错了什么？

有什么是正确的？

我还能干些什么来改进自己的工作表现？

我能从这次经验中吸取什么教训？

，  
.....

## <<我最想学的销售技巧>>

### 编辑推荐

《我最想学的销售技巧:销售是个技术活儿》编辑推荐：我们每个人每天都在销售，有人销售观念，有人销售信任，有人销售爱，生活中无时无刻不在不在销售，销售其实没有那么艰难晦涩，说到底都一样，无非是把货卖出去，把钱拿回来。

本质上销售就是搞定人的学问。

只要你鼓足了勇气和掌握了技巧，你就能把任何东西卖给任何人。

<<我最想学的销售技巧>>

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>