

<<销售一定要懂的自我心理调整术>>

图书基本信息

书名：<<销售一定要懂的自我心理调整术>>

13位ISBN编号：9787513622004

10位ISBN编号：7513622000

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：文义明

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>

## <<销售一定要懂的自我心理调整术>>

### 前言

对于一些销售员来说，销售是一项无比艰难的工作。

很多时候，他们见到客户，还没开口，就已经战战兢兢，忘了推介词怎么说；很多时候，销售进程本来进展得很顺利，客户的一个质疑，就让他们阵脚大乱，不知该如何继续；很多时候，在销售中被拒绝，客户还没完全放弃，他们就先灰心丧气，失去了创造业绩的信心；然而，对于金牌销售员来说，他们启动的却是内心的成功模式：往往只是一个自信满满的微笑，他们就能打动客户；只是一个积极的引导，他们就能获得客户的赞同；只是一个心理暗示，他们就能获得成功。

那么，产生差异的原因是什么呢？

是你的实战技巧有误？

还是你的推介话术不行？

NO！

这一切都是因为你的心理素质不够硬，你的心理调控能力不够强！

诚然，销售技巧和销售话术的提高能让你在签单过程中少走弯路，然而，没有强大的自我调控能力为支撑，这一切只是一纸空谈。

孙子兵法中说：“心战为上，兵战为下。”

销售是一场博弈，更是一场心理博弈。

作为一个销售员，只有心理调控能力强，才能在这场心理战中获胜。

也许，有人会说，人的心理素质和心理调控能力是性格使然，我性格中没有自我调控的因子，如何在心理战中制胜呢？

错！

人的性格尚且是可以塑造的。

心理素质和心理调控能力自然也是可以通过不断地学习和锻炼提升的！

那些总是自信满满的金牌销售人员也是经历了无数次的自我激励和自我心理障碍克服才取得傲人的销售成就的。

所以，不要再将自己失败的原因归结于客观因素。

如果你也想做自己销售情绪的主人，你也想让自己在销售中游刃有余，那么，从现在开始就从自己的心理素质和调控能力上进行改变吧！

而本书正为你提供了一个这样的机会，一个让你打造出成功心理模式的机会，一个让你的销售事半功倍的机会。

本书分为十章，根据销售人员在销售过程中经常出现的心理问题，分别从认识自我、透视销售、客户销售心理障碍、杜绝销售中出现的错误心理、掌控情绪、缓解压力、培养逆商等方面出发，针对销售人员的心理品质、心理调节及心理控制三方面的训练进行了科学的阐述，集先进理论与实践经验于一体，对于销售员提升自身心理素质、提高销售业绩具有很大的指导和借鉴意义。

在编写本书的过程中，我们意识到，空洞的理论说教，只能令人厌烦，而且很难起到真正的引导和提点作用。

因此，本书采用了“生动实用的案例+明晰准确的分析+行之有效的心理策略”的模式，再加上精炼却又不失通俗的语言，堪称全面提升销售员业务素质的心理自助书。

## <<销售一定要懂的自我心理调整术>>

### 内容概要

《销售一定要懂的自我心理调整术》内容简介：心理素质的好坏直接决定销售成败，所以优秀的销售人员都有一颗“大心脏”！

销售人员如何才能有个大心脏？

《销售一定要懂的自我心理调整术》根据销售人员在销售过程中经常出现的心理问题，分别从认识自我、透视销售、克服销售心理障碍、杜绝销售中出现的错误心理、掌控情绪、缓解压力、培养逆商等方面出发，针对销售人员的心理品质、心理调节及心理控制三方面的训练进行了科学的阐述，及先进理论与实践经验与一体，对于销售员提升自身心理素质、提高销售业绩具有很大的指导和借鉴意义。

《销售一定要懂的自我心理调整术》采用了“生动实用的案例+明细准确的分析+行之有效的心理策略”的模式，再加上精炼却又不失通俗的语言，堪称全面提升销售业务素质的心理自助书。

## <<销售一定要懂的自我心理调整术>>

### 书籍目录

前言 / 1 第一章认识自己，了解销售：销售员进行心理调整的第一步 你属于哪种类型的销售人员 销售工作并非矮人一等 销售的本质其实只是一种沟通方式 销售是勇敢者的职业 避免掉进销售误区 把自己看做产品 第二章克服销售心理障碍，启动内心成功模式 克服恐惧心理，销售是勇敢者的游戏 克服自卑心理，相信自己客户才能相信你 克服投机心理，销售不是一锤子买卖 克服敷衍心理，你敷衍客户业绩自然敷衍你 克服急躁心理，有耐心才能成为优秀的销售人员 克服“盲从”心理，客户的要求也可以拒绝 害怕客户拒绝，为自己寻找退缩的理由 不妄自菲薄，让自己高大起来 第三章随时修复自己的情绪：金牌销售员只关注事物的积极面 做自己情绪的主人 顾客是“上帝”，用忍让创造业绩 用“好脾气”打动顾客的心 拒绝怯场，用幽默感染客户 销售需要执著，任何时候都不要轻言放弃 拒绝悲观，坚持到底 积极应对“销售低潮” 越接近成交越要冷静 第四章把信心“种”进潜意识：金牌销售员为什么总那么自信 自信是销售成功的最大砝码 相信自己的产品是最好的 用暗示的语言拿下你的顾客 利用环境诱导顾客“就范” 沟通中多使用肯定性的话 敢于向客户要订单 积极创造让客户无法抗拒的强大气场 从一开始就让顾客说“是” 以果断坚定的语气说话，让顾客无法拒绝 巧妙转换话题，引导顾客朝你期待的方向前进 第五章自我激励：拓展欲望空间，在销售中不断超越自我 给自己制定明确的销售目标 培养强烈的“企图心” 控制骄傲的思想 用勤奋实现销售目标 把自己的销售目标说给别人听 向优秀的销售人员学习 不断提高自身的能力 第六章积极创新：求新求变，形成自己与众不同的销售风格 销售过程需要精心设计 改变思维方式，让自己的销售与众不同 巧妙地将客户的注意力和产品联系起来 无中生有，好方法创造顾客需求 让自己的赞美具有创意 巧言假设，激发客户想象，促成交易 巧用参照物，让客户迅速下订单 以不同的方式对待不同的客户 第七章培养逆商：打造强大内心，在销售逆境中突围 推销首先要有一颗不怕被拒绝的心 学会破解销售僵局 别太在意客户的刁难 把客户的批评当成进步的阶梯 让客户的逆反心理消于无形 妥善处理与客户的摩擦 用好竞争对手这个资源 灵活应变，化解销售难题 第八章调整自我，在与客户的交流中调动客户的购买激情 刺激客户购买心理，让客户自愿成交 反复刺激客户的购买兴趣点 ..... 第九章巧妙应对客户的拒绝：普通销售员说服顾客，金牌销售员感染顾客 第十章让顾客买单：满足顾客的心理需要，俘获顾客的心



## <<销售一定要懂的自我心理调整术>>

### 编辑推荐

《销售一定要懂的自我心理调整术》编辑推荐：对于一些销售员来说，销售是一项无比艰难的工作，然而，对于金牌销售员来说，他们启动的却是内心的成功模式！

只是一个心理暗示，他们就能获得成功。

那么产生差异的原因是什么呢？

是你的实战技巧有误？

还是你的推介话术不行？

NO！

这一切都是因为你的心理素质不够硬，你的心理调控能力不够强！

销售是一场博弈，更是一场心理博弈。

作为一个销售员，只有心理调控能力强，才能在这场心理战中获胜！

如果你也想做自己销售情绪的主人，你也想让自己在销售中游刃有余，那么，《销售一定要懂的自我心理调整术》为你提供了一个这样的机会，一个让你打造出成功心理模式的机会，一个让你的销售事半功倍的机会，从现在开始就从自己的心理素质和调控能力上进行改变吧！

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>