

<<直销心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<直销心理学全集>>

13位ISBN编号：9787560156910

10位ISBN编号：7560156916

出版时间：2010-5

出版时间：吉林大学出版社

作者：李全生 编

页数：310

字数：250000

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>

<<直销心理学全集>>

前言

有人说过，直销就是一场心理战。

一名顶尖直销员在对待不同的客户时，会使用不同的销售策略。

由于客户的身份不同、职业不同、性格特点不同、收入高低不同等诸多因素都会对客户消费心理产生影响。

所以，客户的购买需求不同，购买能力也不同，与直销员交流的方式、方法自然更不同。

若想让心态各异的客户们都对你的销售产生兴趣并达成交易，千篇一律的直销方式和战术肯定会到处碰壁。

因此，想要成为一名成功直销员，首先必须全面地了解客户，抓住客户的心理特征。

本书全面阐述了直销中最常见的多种心理状态，以帮助直销人员了解客户的心理特点与发展变化规律，从而指导直销员因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，更好地达到销售目的。

本书是一本将心理学规律运用在直销领域里的通俗读物，适合所有行业的直销人员阅读。

衷心感谢你对本书的关注，相信本书能对你的直销事业有所帮助。

由于时间有限，加之水平有限，本书不足之处自是难免，诚望读者朋友批评指正。

<<直销心理学全集>>

内容概要

本书全面阐述了直销中最常见的多种心理状态，以帮助直销人员了解客户的心理特点与发展变化规律，从而指导他们因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，更好地达到销售目的。

书籍目录

第一章 直销从心理开始 直销不能不懂心理学 为自己的工作感到骄傲 让积极的思想占据你的头脑 清除思想上的顾虑 养成良好的工作习惯 心急吃不了热豆腐 激情成就直销事业 保持无时不在的激情 把激情变成习惯 用好你的激情 克服直销中存在的惰性心理 打造坚不可摧的信念 不可缺少亲和力 消除对大人物的恐惧 练就一笑了之的豁达心理 用平常心坦然地看待一切 学会肯定自己 打破盲目自大的膨胀外壳 敷衍客户就是敷衍自己 永远信心满满 再多一点韧性

第二章 读懂消费者心理 正确把握直销中的心理效应 心理价值工程 客户更愿意成为直销中的主要角色 “物质趋同性”和“精神求异性”，两种心理并存 客户更关心产品带给他们的好处 消费者心理活动过程分析 直销其实就是一个情感满足的过程 满足顾客的个性化需求 顾客是怎么下定决心的 了解客户消费心理的外部表现 顾客“借口”的分析

第三章 有效调控顾客的情绪 引发客户的情感共鸣 积极回应客户的抱怨 适当地为客户着想 避免和客户发生争论 帮助客户消除顾虑 让幽默化解尴尬 与顾客争论得不偿失 控制情绪，容忍顾客的愤怒 学会忍耐，化解顾客的怒火 不怕顾客的咆哮 会搔顾客的痒处 用惊险激发情绪 用欲望开发顾客 用新奇吸引顾客 提升喜怒不形于色的情绪控制力

第四章 赢得顾客的心 如何获得客户的好感 主动把握客户心理 激发客户害怕买不到的紧迫心理 在价格上打“主意” 从对方的腰包“下手” 从购买决定权的人找突破口 上门直销，把好事做到家 记住直销的七大戒律 务必搞好售后服务 先做朋友，再谈生意 直销生活化，生活直销化 卖产品不如卖感情 卖产品不如卖心态 卖产品不如卖思路 卖产品不如卖心情 卖产品不如卖文化 卖产品不如创潮流

第五章 有的放矢。对症下药 分清客户性格类型的不同，采用不同的应对策略 针对客户身份的不同，采取不同的沟通方式 抓住人好面子的特点，让客户乖乖束手就擒 应对随和型的客户 应对独断专行的客户 应对虚荣的客户 应对精明的客户 应对外向的客户 应对内敛型的客户 应对标新立异的客户 应对墨守成规的客户 应对炫耀型的客户 应对爱“挖苦”人的客户 如何面对难缠的客户 善于接近不怀好意的客户 从容面对爱发牢骚的客户

第六章 应对拒绝有诀窍 分析拒绝的真实含义 微笑面对“我不要” 坦然面对“拒绝”问题 认清拒绝巧应对 弄清拒绝背后的几种心理类型 怎样回答更稳妥 以果断坚定的语气说话，让客户无法拒绝你 以退为进，保存实力 不断向自己提出挑战 用诚恳化解拒绝 采用补救方法扭转拒绝 客户说“不”不等于拒绝 像战士一样顽强

第七章 机智谈判，顺利签约 掌握成功的谈判策略 选择恰当的提问方式 掌握谈判的答复技巧 谈判的三个阶段、三种对策 向客户表达不同的意见 把握签单的时机 学会签约 小心结算诈骗 收款的六字真经 巧妙应对欠款客户

第八章 巧用语言的力量 话语到，买卖俏 一定要给对方说话的机会 把话说到“点子”上 明白什么时候可以直截了当地说 恰到好处地取悦对方 怎样做到“内紧外松” 坦然应对 避免攻心语成为空话 帮对方说话以赢得好感 说顾客关注的话题 在特点上多做文章 恰当地控制讲话语气 用心聆听更重要 学会听话中话 好口才的五个原则 好口才的言语特征

第九章 金牌直销员必备的自我心理训练 缓解心理压力的日常训练 控制自我情绪的训练技巧 直销员乐观性格训练 克服见人易脸红的训练 克服恐惧心理的训练 封闭性格的自我调适 直销员毅力训练 一流直销口才的训练 美化声音是直销员的必修课 口语技巧练气训练 口语技巧练声训练

<<直销心理学全集>>

章节摘录

把激情变成习惯不论是哪一种行业，只要想获得成功就必须有工作的激情。

直销行业更是如此。

这是因为激情可以使悲观的人变得积极向上，变得豁达乐观；可以使懒惰的人变得勤奋，变得有朝气；激情还能够传递，可以感染别人，影响别人，甚至激励别人；激情可以使不认识的人对自己微笑，可以融化顾客的疑虑、冷漠、拒绝，换取顾客对自己的信任 and 好感；激情还会像发动机一样推动直销员勇往直前，直至达到成功的彼岸。

直销员的工作性质，决定了直销员需要整日整年地到处奔波，其遭遇的辛苦和挫折是会很多的，既有体力上的，也有精神上的。

因此，没有饱满的激情和足够的活力是肯定做不好直销的。

同时，直销员要面对的是大批的顾客，各种各样的顾客，这些顾客都是有血有肉、有丰富感情的，如果直销员在工作过程中没有足够的激情，不能够用自己的满腔激情去面对顾客，感染顾客，打动顾客，唤起顾客对自己的信任 and 好感，而一心只是想着如何出售产品，增加收入，一副我卖你买的样子，其结果将会适得其反。

中国有句古话说得好：欲取之必先予之。

一个成功的直销员，必须学会用满腔的激情和细心周到的服务对待你的每一位顾客，用你的激情对顾客说话，用你的激情表达对顾客的敬意，帮助顾客说出他的需要，做他的热心参谋，帮他算账，帮他决策，让顾客时时体会到你对他的激情，感觉到你不仅仅是在直销产品，想赚他的钱，而是想帮助他，满足他的需求，提高他的生活质量，为他的健康幸福着想，这样，签约成交才会瓜熟蒂落，顺理成章。

还有一点需要特别注意，这也是最为核心的问题，就是要把自己的激情变成经常性的习惯。

和顾客打交道的每时每刻都要充满激情，千万不能忽冷忽热，尤其要注意当签约成交后，绝不能一改前态，温度随之降下来，这是大忌。

先做人再做事是直销员的一个准则，应当自觉遵守。

另外，一次、一人的直销成功后面，很可能就是随之而来的多人、多次的直销成功，“回头客”非常重要，口碑更重要。

口碑好了，名气出去了，客源才会越来越多，直销事业才会越做越好，越做越大，才能实现自己的人生目标！

<<直销心理学全集>>

编辑推荐

《直销心理学全集(最新精华版)》：直销是一门科学，更是一门艺术。
把握消费者的心理与行为的变化规律与趋势，调整自己的经营哲学。
直销就是一场心理战。
直销造就了无数企业和行业的辉煌业绩。

<<直销心理学全集>>

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>