

<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

图书基本信息

书名：<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

13位ISBN编号：9787798608878

10位ISBN编号：7798608877

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>

<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

内容概要

无论您是一位公司总裁，还是一位普通的市场销售人员，如果你想知道如何与客户思想同步，并引领他们购买你的产品或取得谈手成功，在心理学应用课程《催眠式销售》里你将学会什么是“省时省力效果好、轻松成交压力少”的顶级销售秘诀，你过去赖以维生的销售信念会被完全推翻，教你如何运用催眠诱导的技巧和心法在行销当中，帮助您简单快捷的进入客户的催眠状态，最后你的客户也会在你不留痕迹的催眠之下顺利成交。

本课程不仅包含最尖端的心理学理论，而且是能让您马上运用在生意场上实用指南，快速的让企业的销售业绩大幅增长。

催眠式销售，就是催眠式销售高手游刃有余地运用客户自身的欲望和潜能，影响客户相信销售人员以及所提供的产品或服务并采取购买行动的过程。

从来没有一种学术技术的实际运用比“催眠”在销售中的应用来得这么的“利益最大化”！这使得国内不少培训讲师和销售领袖一直在寻找相关的学习机会，但一直没有找到真正的“催眠式销售”课程，可喜的是本套DVD教学内容，是国内第一次由具备丰富销售经验的心理学博士、注册催眠师主讲的“催眠式销售”课程！

<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

书籍目录

DVD 01

你见过哪些销售高手？

高手的诀窍

先搞清楚几个区分

如何增长智慧

人的构造：人是一种怎样的动物？

DVD 02

如何善用人的习性？

购买过程发生了什么？

销售的心理需求是什么？

什么是催眠式销售？

DVD 03

销售失败的原因是什么？

销售高手必须具备什么

人类的心灵结构

催眠是什么

两种催眠状态

如何营造催眠——使人进入的催眠的方法

DVD 04

如何营造催眠——睁着眼睛的催眠

如何营造催眠——善用催眠的语句

催眠式沟通总体原则

催眠式沟通状态

有利于催眠的引导

意识与潜意识

行为模式与心智模式

DVD 05

催眠式销售两大步骤

从头脑切入的例子1

从头脑切入的例子2

从头脑切入的例子3

从头脑切入的例子4

DVD 06

语言的三个层面

语言和非语言沟通

化解对方语言的力量

嵌入式催眠指令

争取主动权

<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

自我催眠的惯性

“假如”的妙用

勾魂——影响情绪 进入催眠

DVD 07

夺心——快速让对方信任你 深化催眠

夺心小技（1）

人性三重性

夺心小技（2）

洗脑——利用人脑机械性 强化成交

洗脑小技（1）打情骂俏之“打”

洗脑小技（2）天经地义的报价

DVD 08

洗脑小技（3）让客户轻易上钩

洗脑小技（4）几种成交法

洗脑小技（5）催眠式话术运用

洗脑小技（6）催眠式成交话术运用

如果你是这样的人

现场实例分析（1）报价与折扣

现场实例分析（2）接纳自我

现场实例分析（3）电话报价与人际关系

现场实例分析（4）邮件的报价

<<(8DVD)催眠式销售/林建雄>>

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>