

<<攻心销售力>>

图书基本信息

书名：<<攻心销售力>>

13位ISBN编号：9787802287181

10位ISBN编号：7802287189

出版时间：2008-8

出版时间：新世界

作者：海平

页数：233

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>

<<攻心销售力>>

前言

人生就是一场智力游戏。

善于游戏者必是大智大慧者。

而这些先知先觉的人不但善于适时地隐藏自己，也善于适时地表达自己。

隐秘说服力简单地说就是配合了言辞以外的肢体语言、心理暗示、方位置换、身份震慑等不为常人所知的说服技巧。

揭示的是当下许多同类书籍没有揭示的职场交际的秘密和潜规则。

编写者具有业务实战经验。

且深谙职场交际和潜规则，从事过电话营销员、房地产租赁与销售、广告业务与策划等工作，苦甘尽尝。

本书就是针对从事商业谈判，以商业交易获取利益的人们(包括广大业务员、销售员、推销员等)量身定做的。

本书实用性强。

可读性强，不流于形式。

对于业务员所急需的说服的力量的习性特点揭示得全面深入，能真正让读者感觉学有所得，是针对自己不足之处的对症良药。

在这里，说服的已经不仅仅是客户，我们说服的工具也不仅仅是语言了，我们需要的说服力技巧是全面开花、一通百通的！

本书摒弃了时下许多同类书和培训中的浮华。

真正从业内人士的角度为读者把脉抓药。

本书给读者提供了许多简单、实用、鲜活的说服技巧，可以立时运用于实战。

基础篇(1-3章)阐述了隐秘说服力的概念，并对人的内心世界结合目前科学研究与商业实践进行了有趣的探究。

揭示了人的内心世界尽管千变万化，但只要掌握了其内在的规律，还是可以为我所用的！

原则篇(4-6章)设定了一些隐秘说服力的基本规则，这些规则是金科玉律，是必须遵循的。

遵照原则做业务，则无往不利，而且是一个具有强烈职业操守的职业人的品性所在！

关系篇(7-11章)的内容最多，主要就揭示了一句话：做业务实质上就是平衡各方的利益和关系！

自我训练篇(12-13章)是本书的核心，主要是针对商业谈判和交易工作者的自我培训，从内心的精神状态，表面的气质炼化，能更思维言谈锐利超群的知识储备等方面重点修炼，打造卓尔不群的商业谈判精英！

自古前辈的智慧结晶只传给能开悟的人，一个人的成功不取决于他先天的聪慧，而在于他从不断的磨练中获得的后天的悟性！

隐秘说服力完全取决于你的悟性。

你的悟性就是你自己的内功心法，是隐藏在你内心的独特的体验和经历，别人不明所以，是无法从你的脑海中夺走的！

即使他知道了你的心法，没有天长日久的招式磨练又怎能运用自如？

等他全部学会了我们可能早已经是商界领袖级别了，他人又能奈我何？

！

一个人的经历和经验都是独特的，没有人能拷贝得丝丝入扣，此书奉献给尚胸怀理想，奋斗在业务一线的可敬可亲的同仁，祝愿大家都能早日开悟，达到笑傲商界的巅峰！

编者敬上

<<攻心销售力>>

内容概要

有资料显示，全世界有50%以上的财富掌握在1%的人手中。不过，富贵不是天生的，这些人也并非与生俱来就财运亨通，而是他们懂得说服的技巧，有着绝顶的口才和头脑。

这些人深知，加强产品介绍的技巧，掌握说服的语言是何等重要。

对各类业务人士、推销员、门店销售员来说，这是一本具有普世价值的业务员指导书。为什么你的业绩将是其他人的几倍甚至几十倍，那是因为你即将具备的隐秘说服力。

这也是一本具有企业培训价值的业务员提高书。

如果你以最快的速度将这本具有中国经验的业务员宝典送到手边，你可能会看到同样速度的业绩增长

。

<<攻心销售力>>

书籍目录

业绩倍增：基础篇 第1章 隐秘源于内心，说服肇始于思想 隐秘说服实际上是一种心理战术
察言观色，了解客户的内心世界 人心善变，却有规律可循 解读客户的内心变化 心理暗示的力量 正确的问题可以操纵人们的想法 想办法使对方分心 助你达成目的的8个策略
第2章 隐藏说服是个心理游戏，有效说明才是硬道理 不断重复，强化心理暗示 谎言重复千遍就是真理 客户需要的是证明 向客户提供证明的6种方式 从“不”到“是” 争辩不是个好办法 让对方不停地说“是、是” 应对客户拒绝的11种办法 怎样说服犹豫不决的客户
第3章 口才加动作，利用你的语言天赋 语言描述具有神奇的魔力 语气和语调营造出不同的感觉 怎么说才能让客户产生兴趣 每隔30秒，你就要有所变化 暗示语言，来自心灵的力量 不同的词语，具有不同的暗示作用 利用语言诱导进行恰当的暗示 隐秘说服中的动作暗示 肢体语言的学习和运用 说服不是终极目的，只是手段 第4章 隐秘是把软剑，悄然打破心理壁垒 第5章 说服要切入对方的要害 第6章 激发客户的购买欲望业绩倍增：关系篇 第7章 寻找有购买意向的潜在客户 第8章 了解你的客户，迎合你的客户 第9章 让客户主动来找你 第10章 有效沟通，学会与客户“调情” 第11章 维护好客房关系业绩倍增：自我训练篇 第12章 说服的力量在于自信和激情 第13章 有效提升自己的说服力

<<攻心销售力>>

章节摘录

第1章 隐秘源于内心，说服肇始于思想有关研究人类大脑如何运作的著作可谓卷帙浩繁，人们提出了各种各样不同的理论和观点来探索人类是如何思考的。

然而，有一件事是确定无疑：如果你想要说服别人遵从你的想法，那么你必须先要理解别人的想法。你要想成功地说服别人，必须与对方在真实含义、感觉和理解方面都存在一个“思维融合”。

那么我们该如何来建立这种思维融合呢？

怎样才能始终如一地坚持这种想法，更加熟练地说服别人遵从我们的意愿呢？

答案就在于你是否知道是什么驱使其他人去做一些事情。

知道了这个，你就能够把自己的想法和需要放到同样的情境当中，这样你就能够毫不费力地被其他人迅速接受了。

他们将会把你看做同一类人，从而不由自主地配合你的要求去做。

在开始之前。

让我们来看看有关“隐秘的”和“说服力”到底有哪些含义。

通过理解这两个重要的词汇搭配起来是什么意思，可以学到更多的东西。

让我们看一看它们分别是什么意思。

隐秘的（Covert，形容词）：隐瞒的；被藏起来的；秘密的。

说服（Persuade，动词）：（1）通过辩论、说理或者恳求促使某人去做某事；（2）通过说理或者引诱使某人从事某项事业或者采取某种行动；（3）使某人相信或者信服某事。

<<攻心销售力>>

编辑推荐

《攻心销售力:让你业绩倍增的隐秘说服技巧》由新世界出版社出版。
100多个一流业务员的实际战例，100多个超级销售员的说服实务诀窍，200多个实施成功说服的具体指导。

<<攻心销售力>>

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>