

<<王牌销售攻心术>>

图书基本信息

书名：<<王牌销售攻心术>>

13位ISBN编号：9787802495524

10位ISBN编号：7802495520

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：齐宏

页数：225

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>

## <<王牌销售攻心术>>

### 前言

销售既是一种职业，也是一门科学、一门艺术，但它更是一场心理战，是一场销售员与客户间心与心的互动与博弈。

销售，不只是销售员与客户之间进行商品与金钱等价交换那么简单，它更需要对心理学的掌握与利用。

销售员要想提高业绩，就必须成为这场心理战的赢家。

销售员与客户的共同参与，促使了销售活动的完成。

客户在这场活动中不仅要使所购产品或服务满足其基本的生活所需，更主要是满足自己的心理需求。

销售员则在为客户提供满意的产品和服务中获得了利益，也实现了其自身价值，从而达到双赢。

那么，作为一名销售员，你在与客户的交流沟通中，是否常常遭到客户的拒绝？

是否与客户话不投机、产生争执与分歧？

又是否在胜券在握时，出现客户突然跑到竞争对手那里或消失得无影无踪的情况？

这些状况的出现都是有一定原因的。

但是一个优秀的销售员不会去考虑谁来为这些结果负责，而是积极地从正面采取补救措施。

这场心理战的双方是客户与销售员，作为销售员，就是要努力想办法让自己始终占主导地位，这样才能牵着客户的鼻子走。

怎样才能知道客户是否对产品有兴趣，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。

销售员要在谈判过程中，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。

销售的博弈，攻心为上！

本书针对销售员在销售实战中各个环节遇到的不同问题，从心理学的角度进行分析，告诉销售员如何巧妙地利用心理学的技巧促使销售成交。

只有掌握必备的销售心理知识和技巧，才能在销售心理博弈中取胜，快速提高销售员的职业素质，进而取得非凡的销售业绩。

## <<王牌销售攻心术>>

### 内容概要

销售首先需要考虑的不是赚取金钱，而是获得人心。

销售不懂心理学，就如同前行在茫茫的黑夜，没有出路，也看不清方向。

没有业绩的根本问题在于你没有打开客户的心门，消除他们的疑虑、卸下他们的心防。

“攻心术”就是在激烈的市场竞争中提升销售业绩的决胜秘笈。

作者以心理学知识为理论基础，引证大量科学的心理实验，在销售实战案例的基础上，提炼出了王牌销售员最拿手的6大攻心术。

最大的敌人是自己——销售员心理素质修炼 知己知彼才能成交——客户心理全把握 初见客户把握机会——初见客户攻心术 有效倾听高效沟通——与客户交流攻心术 签单之前提高警觉——成交攻心术 有效学习事半功倍——销售心理定律全收录 初见客户攻心术，让你拥有完美的销售开局；与客户交流攻心术，让你轻松应对客户的心理变化，以心攻心、见招拆招；成交攻心术，让你见缝插针、不错过任何一个成交良机；你必知必会的心理素质修炼术以及销售心理定律的全收录，会令你在人际交往当中游刃有余，进入攻无不克的销售境界。

本书旨在通过故事和案例揭示现实销售中的心理规律，带您轻松破解客户行为背后的心理密码，成为收入倍增的王牌销售员。

## <<王牌销售攻心术>>

### 作者简介

齐宏  
心理咨询师，国内首位把九型性格与销售管理结合起来的实战研究专家。  
香港光华管理学院、时代光华教育集团特聘讲师，易才集团(CTG)市场顾问。  
历任麦斯特机构、海华国际、港中旅集团、中青旅集团、赛格集团高级管理顾问，在企业管理、销售沟通及人力资源效能提升等方面具有丰富的实践经验。  
对九型性格的应用有着独到深刻的见解，积累了大量案例。  
其品牌课程《九型人格与客户需求发掘》、《打造王牌销售团队》、《销售沟通心理破冰》、《九型人格与销售技能的提升》等均受好评。

## <<王牌销售攻心术>>

### 书籍目录

前言第一章 最大的敌人是自己——销售员心理素质修炼 1. 学会推销自己 2. 自我暗示要积极自信 3. 对客户的热情要真诚 4. 心急吃不了“热豆腐” 5. 不必畏惧大人物 6. 不抛弃、不放弃 7. 拒绝是成交的开始 8. 不给自己找借口 9. 对待挫折要乐观 10. 忍一时风平浪静 11. 挖掘自己的心理潜能 12. 用知识做心理的强大后盾 13. 用口才展现自身的文化修养第二章 知己知彼才能成交——客户心理全把握 1. 客户关心的总是自己的利益 2. 客户需要安全感 3. 巧用客户的怀旧心理 4. 搞定“过而不入”的客户 5. 征服犹豫不决的客户 6. 巧妙利用客户的虚荣心 7. 机智应对客户的挑剔 8. 化冲动为行动 9. 以物超所值引导客户 10. 巧用客户的攀比心态 11. 善用客户“贪小便宜”的心理 12. 减少客户的逆反心理 13. 疏导客户的暴躁心理第三章 初见客户把握机会——初见客户攻心术 1. 见面之前做好全面准备 2. 用开场白吸引客户注意 3. 用有效话题打破冷场 4. 幽默感会让客户更轻松 5. 投其所好拉近彼此距离 6. 用人或物产生移情效应 7. 产品介绍要满足客户心理 8. 灵活应对不同性格的客户 9. 挖掘出买方的决策者 10. 用最有效的证明征服客户 11. 制造与客户不期而遇的机会第四章 有效倾听高效沟通——与客户交流攻心术 1. 倾听攻心术 2. 准确把握直言与婉言 3. 永远不与客户发生争执 4. 让客户亲身感受产品 5. 沟通时和客户交朋友 6. 与客户保持同一阵营 7. 了解你的竞争对手 8. 引导客户说“是” 9. 用效仿获得客户的好感 10. 谨慎使用专业术语 11. 巧妙滋润枯燥话题第五章 签单之前提高警觉——成交攻心术第六章 有效学习事半功倍——销售心理定律全收录参考书目

## &lt;&lt;王牌销售攻心术&gt;&gt;

## 章节摘录

语言是人类表达内心思想的工具。

一个人的口才与他的心理思维有着密切的联系，口才是内心思维的载体、物质外壳和表现形式。

对一个销售员来说，拥有出色的口才能在客户面前展现他的心理修养、文化素质和个人魅力。

同时，成功的销售也来自一流的口才，良好的销售口才会使你在任何场合都能从容自如、左右逢源。

在亚当森还是纽约高级座椅公司的总裁时，他曾获得两笔重要的订货单，那就是乔治·伊斯曼的音乐学校和剧院的座椅装饰生意。

要知道，伊斯曼是世界上最有名望的商人之一，他所建的学校和剧院的规模可想而知。

亚当森之所以能获得这两个大订单，就在于他通过自己的销售口才，在客户面前充分展现了良好的素质和个人修养。

“伊斯曼先生，我一直在欣赏您的办公室，真是太羡慕您了。

如果我也有这样一间办公室，即使工作再辛劳我也不在乎。

您知道，我的业务是房子内部的木建工作，但我还没有见过比这更漂亮的办公室呢。

”伊斯曼顿时产生了兴趣，回答说：“这间办公室很漂亮，是吧？”

当初刚建好时我对它也极为欣赏。

可如今，我每次进入这里都在盘算着别的事情，有时甚至都没有时间好好看一看这房间。

”亚当森用手来回抚摸着一块镶板，那神情就如同抚摸一件心爱之物，“这是用英国的栎木做的，是吗？”

英国栎木的组织 and 意大利栎木的组织就是有点不一样。

”伊斯曼答道：“没错，这是从英国进口的栎木，是一位专门同细木工打交道的朋友为我挑选的。

”接下去，伊斯曼领着亚当森参观了房子的每一个角落，并把自己参与设计和监造的部分一一指给亚当森，那表情，犹如面对自己的孩子。

最后，伊斯曼又向亚当森细述了自己的创业史，不知不觉间，他们的谈话已经超过了两个小时。

伊斯曼已经把亚当森当成了自己的朋友，谈话后，伊斯曼还请亚当森到家里用餐。

就这样，恰当运用口才，使亚当森既显露了自己在建筑材料方面的知识，又谦虚真诚地赞美了伊斯曼。

最后亚当森获得了那两座建筑的座椅装饰生意。

好口才折射出一个人自信、乐观、宽容、高雅的内心世界。

人的心灵总会有相通之处，语言就是架起人与人心灵沟通的桥梁。

口才的好与坏直接影响销售员与客户之间交流沟通的效果，所以销售员要灵活运用语言工具，让自己在客户面前取得最佳表现，从而赢得客户信赖，顺利完成交易。

## <<王牌销售攻心术>>

### 媒体关注与评论

无论你从事什么行业，你都要面临说服他人的问题。

其实，人生何处不销售，销售何时不攻心。

本书可以帮你摆脱那些令你纠结的成交障碍。

——赵强 中国著名营销策划专家 如果你想钓到鱼，就得像鱼那样思考，而不是像渔夫那样思考。

只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。

《王牌销售攻心术》让你洞察客户心理，在销售海洋中满载而归。

——毕行之 中国企业管理培训协会秘书长 销售用嘴不如用心，本书可以帮你掌握客户的性格类型、洞察客户的心理需求、突破客户的心理防线、解除客户的心理包袱、赢得客户的心理认同。

是你提升销售业绩、改善人际关系、增加销售收入的必备秘密武器。

——贾宁 智联招聘销售总监 我第一次在本书中看到了对销售心理定律的全收录：沸腾效应、多看效应、250定律、跨栏定律、定势思维效应……如果你还有不明白的、没听说过的、没应用过的，请看精彩的第六章。

——陈曙光 新锐心理学者 对各类推销员、门店销售员来说，这是一本不可不读的指导书。

为什么你的业绩将是其他人的几倍甚至几十倍，那是因为你即将用王牌销售攻心术武装自己。

这也是企业员工销售力、沟通力培训的最佳读本。

如果你的员工熟练掌握这本攻心宝典，公司的整体业绩也将飞速提高。

——张超 百度培训主管

## <<王牌销售攻心术>>

### 编辑推荐

《王牌销售攻心术:成功拿单的6大攻心技巧》编辑推荐：打赢攻心战，订单就是你的 解码客户心理，引导轻松成交!工具化、实战化销售心理学。



<<王牌销售攻心术>>

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>