

<<不可不知的销售心理学>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的销售心理学>>

13位ISBN编号：9787802514072

10位ISBN编号：780251407X

出版时间：2010-6

出版时间：金城

作者：段军华

页数：235

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>

<<不可不知的销售心理学>>

前言

与客户的心理战 下面是两个销售员对客户说的话，虽然话的内容一样，但给人的感觉却是完全有差别的。

销售员甲：“我们这套房子附近有2家超市，可以说购物是非常方便的，而且小区周围环境比较安静，很适合居住。

当然，也不能说没有不好的地方，交通是有些不方便，离地铁也比较远，但从总体上来说还是相当不错的。

” 销售员乙：“虽然小区离地铁比较远，交通不是太方便。

但是，小区周围有2家超市，出门就能购物。

而且，更为重要的是，小区的环境很好，不吵不闹的，晚上不必担心睡不着觉，空气质量又很好，非常适合居住。

” 两个销售员说的都是同一个意思，但由于他们的表达方式不一样，给客户的感觉是完全不同的。

第一个销售员说的话会给客户这样一种感觉：离地铁比较远，交通不方便；第二个销售员说的话给人的感觉是：购物方便，环境好。

销售是与人打交道的过程。

如果销售员不能体察到客户的心理，就无法捕捉到客户的各个细节透露出来的讯息。

<<不可不知的销售心理学>>

内容概要

是积极向上，给自己的头脑里装满积极的想法，还是消极悲观，自己断定自己不行，这是两个意念。怎样选择，就是销售员自己与自己的心理战争。

本书会让你准确地读懂客户的内心世界，更好地和客户交流。能让你在遇到挫折困难的时候，懂得给自己积极向上的选择，不怕拒绝，充满自信，告别消极悲观，为成功销售打下坚实的基础。

<<不可不知的销售心理学>>

书籍目录

第一篇 销售离不开心理学——从了解客户的心理开始 第一章 成功应对——一眼看穿六类难以接近的客户的心理 1.滔滔不绝的客户——把话说完了才会达成交易 2.“冰山式”的客户——外面是冰，里面热得烫手 3.高压还价的客户——认为不还价就是吃亏 4.谢绝约见的客户——不信任感和不安感埋藏在他们内心 5.虚情假意的客户——有一些怀疑和顾虑 6.因故发怒的客户——心中的安全感会降低 第二章 对症下药——攻破七类客户的心理弱点 1.精明型——喜欢真诚和坦率的销售员 2.虚荣型——恭维和夸奖是最有效果的 3.老好人型——需要多次劝说、多次拜访 4.性格急躁型——先说最重要的，多说对方感兴趣的 5.节约朴素型——给他们一种物超所值的感觉 6.性格开朗外向型——先做朋友再谈生意，用“人情味”去吸引他们 7.窘迫腼腆内向型——创造轻松的环境，温和地对待他们 第三章 根据客户的外貌特征来洞察人心 1.通过体形和身高来做大致的判断 2.掌握脸形的学问 3.头发也可分析出客户的性格趋向 4.学会观察客户的眉毛 5.眼睛是了解一个人的最好工具 第四章 根据客户的身体语言读出内心世界 1.走路的姿势也能泄露一个人内心的秘密 2.站立能反映客户的性情 3.通过坐姿窥视客户心理 4.学会酒中看人 5.从抽烟分析客户的性格 6.点菜识人 7.解开笑的密码 8.从握手来了解客户 第二篇 销售有学问——不能忽视心理学上的技巧 第一章 解除心理防线，与客户不再陌生 1.第一次见面一定要留下好印象 2.让客户觉得你很重视他 3.谈论客户感兴趣的话题，让对方产生亲近感 4.巧妙地引出双方都熟悉的人或者事物 5.要把客户的名字记住 第二章 缩短心理距离，满足客户的心理需要 1.在销售过程中，让客户觉得自己占了便宜 2.认真听一听客户在说什么 3.少说多见——与客户见面次数越多越能增强感情 4.有针对性地对客户进行赞美 5.让客户说“是” 6.做销售，始终不能舍弃“真”与“诚” 7.对于销售员来说，微笑是必需的 第三章 客户的五大心理在消费中的体现 第四章 四大心理效应在销售中的运用 第五章 操纵客户心理，让客户心甘情愿地付出 第六章 把握客户心理，突破销售的最后一道障碍 第三篇 让自己变得更强大——每一个销售员都必须努力提高自身的心理素质 第一章 完善自身心理，面对形形色色的客户 第二章 给自己注入力量，销售其实就是推销自己

<<不可不知的销售心理学>>

章节摘录

第一篇 销售离不开心理学——从了解客户的心理开始 第一章 成功应对——一眼看穿六类难以接近的客户心理 1.滔滔不绝的客户——把话说完了才会达成交易 王琦是一家培训公司的销售员，他的主要任务就是联系一些主办单位，和主办单位的领导洽谈培训的业务。

这天，王琦和一家研究机构的肖主任约好见面。

王琦和司机开车来到报社，把肖主任接到了公司。

王琦把肖主任介绍给老板后，肖主任兢说道：“哎呀，这天可真热，你们这车里的空调不怎么好啊，热得我浑身直流汗。

” “肖主任辛苦了，让你大老远的跑过来，真是不容易。

”王琦的老板赶紧接过话说道。

“小王给我打了好几次电话，叫我来你们公司看看，我就过来看看。

听小王的意思，我觉得你们的培训模式不太行，已经不适合这个时代的发展了。

可能在前几年还可以，但现在这种模式已经落伍了，跟不上时代潮流了。

要想有发展，必须要有创新，要有新的模式。

”肖主任一坐下就开始一本正经地说了开来，好像是要给王琦的老板上课一样。

“肖主任说得对，现在是要搞一些创新了。

”王琦的老板很有经验，他并没有去否定肖主任的观点，虽然他还是会用传统的模式去跟肖主任谈合作。

“你看啊，现在有谁愿意花那么多钱坐飞机坐火车去外地参加培训呢？

现在是互联网时代，我们得充分利用网络的优势，比如说搞一个网络课程啊，不用出门就能接收到新知识。

”肖主任一边喝水一边说。

传统的培训模式就是招收一批学员去旅游城市参加培训，这样既能满足学员的学习需求，同时还可以买足学员的旅游需求。

<<不可不知的销售心理学>>

编辑推荐

瞬间掌握客户心理的必读枕边书。

揭示销售真谛·掌握销售精髓，提升销售能力。

销售离不开心理学——从了解客户的心理开始 成功应对——一眼看穿六类难以接近的客户的心理
对症下药——攻破七类客户的心理弱点 根据客户的外貌特征来洞察人心 根据客户的身体语言读出内心世界
销售有学问——不能忽视心理学上的技巧 解除心理防线，与客户不再陌生
缩短心理距离，满足客户的心理需要 客户的五大心理在消费中的体现 四大心理效应在销售中的运用
操纵客户心理，让客户心甘情愿地付出 把握客户心理，突破销售的最后一道障碍
让自己变得更强大——每一个销售员都必须努力提高自身的心理素质 完善自身心理，面对形形色色的客户
给自己注入力量，销售其实就是推销自己

<<不可不知的销售心理学>>

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>