

<<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

图书基本信息

书名：<<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

13位ISBN编号：9787880663228

10位ISBN编号：7880663223

出版时间：国家行政学院音像出版社

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>

## <<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

### 内容概要

你是否有这样的经历？

迟迟不能签单，客户心理抗拒，业绩不能突破……

通过本教程，切实解决学员实际难题。

1.销售成功的秘密——销售心理学，2.快速具备超强竞争力——“久赢真经”，3.掌握成为销售人才的必备知识和技巧，4.变被动为主动，变销售为救火，5.打造卓越销售人员。

<<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

书籍目录

第一讲 千万别做那条狗

- 01 销售从拒绝开始
- 02 成功者的秘密：一个试验
- 03 拯救的三个药方
- 04 乐观的魅力：90/10法则

第二讲 要让自己名远扬

- 01 世界上没有无缘无故的买卖！
- 02 打造魅力自我
- 03 沟通的基本要求
- 04 以貌取人还是以“贤”取人？

05 六度空间人脉网

06 250人脉影响定律

第三讲 销售按台阶爬行

- 01 YES层递缔结法
- 02 “爱得买斯”心理法则
- 03 六步同感销售法
- 04 层递沟通中的注意点

第四讲 欲取之先予之

- 01 “南风”是什么？
- 02 为什么南风很有效？

03 感冒与吹风

04 巧妙化解谈判的僵局

第五讲 博弈从暗示开始

01 农夫山泉有点“甜”？

02 “暗示”的效应

03 什么是谈判过程的致命武器？

04 SPIN进阶销售法——四种提问模式

05 3F暗示鼓励法则

第六讲 众里寻她千百度——心理账户效应

01 心理账户的影响

02 人的理性是有限的。

03 “贵”的真正含义

04 心理帐户操作：三化操作法则

05 (一)、化整为零

06 (二)、化性起伪

07 (三)、化民成俗

第七讲 穿透现象悟本质

01 销售常犯的四大错误

<<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

02 刹车定律——领悟前的停顿

03 互动中的沟通

04 顿悟的方法

第八讲 穿透密码看性格

01 金木火土：四种类型人的特质

02 自我测试：我是哪种类型的人？

03 头脑风暴：如何和四种类型人相处

04 支援前线

第九讲 无商不“尖”——社会交换理论

01 案例分析：沃尔玛创立的灵感

02 口碑传递的典范：瑞蚨祥

03 销售数字法则

04 多走一里路的实践

<<久赢真经销售心理学(6DVD)>>

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>