

《就这样说服你》

图书基本信息

书名：《就这样说服你》

13位ISBN编号：9787544160459

出版时间：2014-9-1

作者：尹晓峰

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《就这样说服你》

内容概要

销售就是一场心理博弈战，如果你想成功地卖出产品，就必须读懂客户内心和了解客户需求才能立于不败之地。

尹晓峰所著《就这样说服你（金牌销售秘而不宣的销售圣经）》告诉你，销售人员从一开始找到客户直到完成交易，所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战。

《就这样说服你》

作者简介

尹晓峰：某知名大学国际贸易硕士，管理咨询师，长期从事企业管理理论研究、教学和咨询工作。不断学习与研究现代企业的管理模式，有着丰富的实战经验与培训方法。资深经济管理类图书撰稿人，出版了《阻截金字塔：开启企业最伟大的瘦身》等著作。

书籍目录

目录

第一章 先销售自己，一见面就要打动客户的心

- 1.像商品一样，展示自己
- 2.形象就是自己的名片
- 3.目标是销售员奋斗的方向和动力
- 4.展示你灵活聪慧的应变力
- 5.让客户看到一个充满自信的销售员
- 6.把自己的业务做到炉火纯青
- 7.诚信让你的推销之路走得更远
- 8.销售员的内涵很重要
- 9.自我肯定，让自己高大起来

第二章 面对客户，销售人员应具备怎样的心理素质

- 1.面对销售，你是什么心理？
- 2.提升自己情绪的感染能力
- 3.“忍”字面对客户的刁难
- 4.不要让坏脾气毁掉销售额
- 5.练就“一笑了之”的豁达心态
- 6.不敢与人打交道是销售最大的障碍
- 7.敢于坚持自己的梦想-
- 8.黄金就在三尺之下
- 9.积极应对“销售低潮”
- 10.克服恐惧，练就“厚脸皮”

第三章 知己知彼，百战不殆，掌握客户的消费心理

- 1.知己知彼，百战不殆
- 2.客户认为自己本来就是上帝
- 3.客户都喜欢“跟风”
- 4.人人都想享有VIP待遇
- 5.客户认为推销的人都是骗子
- 6.价格是个非常敏感的因素
- 7.客户都想占点小便宜-
- 8.客户只关心自己利益
- 9.客户认为得不到的就是好的
- 10.内心满足自然愿意购买
- 11.客户要的是宾至如归的感觉

第四章 了解客户的需求，让客户从心理上得到满足

- 1.客户的支付能力有多大？
- 2.如何锁定目标
- 3.需求背后有需求——挖掘客户的潜藏需求
- 4.让客户感觉非买不可
- 5.谁都想花最少的钱买最好的产品
- 6.安全感是客户的第一购买需求
- 7.做客户的顾问专家
- 8.先试后买最能打动客户
- 9.换位思考，最大限度满足客户需求
- 10.把握客户需求的三个妙招

第五章 心理暗示，让客户从犹豫走向成交

- 1.给客户戴顶高帽

2. 惯性思维引导客户与你成交
 3. 让客户从想象到交易
 4. 吸引客户的注意力
 5. 让顾客购买一次后就欲罢不能
 6. 利用客户的好奇心理激起客户购买的欲望
 7. 以退为进也是一种销售策略
 8. 引着客户的思路走
 9. 步步为营，获得成交的机会
 10. “虚张声势”能极大地调动顾客的购买欲
 11. 有些顾客需要故意冷淡对待
 12. 要使客户成为你的终身客户
- 第六章 被客户喜欢有技巧，在心理上操控你的客户

1. 亲和力让你贴近客户
 2. 推销中的首因效应
 3. 快乐心理带来快乐销售
 4. 用开场白效应抓住客户的心
 5. 标新立异满足客户心理
 6. 他山之石可以攻玉
 7. 投其所好是最有效的销售手段
 8. 用微笑拉近与客户之间的距离
 9. 销售中要善于聆听-
- 第七章 销售中的心理定律，客户真正需要的不只是产品

1. 客户的性格特征
2. 二八定律，客户都渴望被关怀
3. 拉近与客户之间的距离
4. 奥纳西斯定律，时间就是金钱
5. 奥美定律，服务顾客至上，追求利润次之
6. 跨栏定律，坦然接受生活的挑战
7. 哈默定律，只要有人所在的地方，就能做生意
8. 伯内特定律，要占有客户的头脑
9. 二选一定律主导客户思维的最佳定律
10. 250定律，把自己当作商品来推销
11. 斯通定律，拒绝也是享受-

第八章 洞悉人性规律，每个客户都有自己的软肋

1. 奉承是对付爱慕虚荣型客户的武器
2. 让节约型客户感觉自己的钱都花在了刀刃上
3. 用干脆利落的作风来打动干练型客户
4. 用危机感使犹豫不决的客户快下决心
5. 时间观念强的客户惜时如金
6. 对待专制型客户要镇定自若
7. 用真情感动情感型客户
8. 幽默地赞美独特型客户

第九章 不拘小节，无以成事，注重细节才能促成交

1. 从细节处寻找销售的突破点
2. 永远让客户先挂电话
3. 找到潜在客户的共同点
4. 用专业术语来“迷惑”客户的心
5. 抓住客户渴望做朋友的心理
6. 赢得拜访客户的最佳时机

《就这样说服你》

7. 推销产品的同时连带推销自己
8. 眼睛是泄露客户内心秘密的窗口
9. 头部动作看出客户成交的态度
10. 客户双手透出的秘密

《就这样说服你》

精彩短评

1、一本销售心理学的书，从销售自己、销售人员具备的心理素质、客户消费观，客户需求到心理暗示、心理定律、人性规律、注重细节之类的技巧促进销售，可以得到一些收获，不得不提的是，书中有些东西是重复重复，或者说反复强调？

《就这样说服你》

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：www.tushu000.com