

《销售你不可不知的心理学秘密》

图书基本信息

书名：《销售你不可不知的心理学秘密》

13位ISBN编号：9787502049045

出版时间：2015-9-1

作者：张弛

页数：224

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

《销售你不可不知的心理学秘密》

内容概要

提到心理学，相信有很多人开始“挠头”了，因为人的心理实在千变万化。但通过大量的试验以及经验的总结证明，人类的心理活动仍然是有一定规律的，只要销售人员学会观察，学会换位思考，就可以轻而易举地获知客户的心理。诸如双方接近时客户的心理博弈、展示产品时客户的微妙的心理变化、逐渐接受产品所要排除的心理疑虑、磋商价格时的心理策略、成交时的犹豫心理、购买产品后的满意或不满意的心理状态等。

而本书正是从这些角度出发，以心理学知识作为理论基础，引证了许多经过科学检验的心理实验，汇集了大量相关的销售实战案例，提炼出了在销售中卓有成效的各种心理策略。每种心理策略都环环相扣，直击销售全流程中客户的各种心理，让你能够轻松应对并掌握客户的心理变化，以心攻心、见招拆招，让你进入一个“知己知彼、百战百胜”的销售境界，改善你的人际关系、提升你的销售业绩。无论你是销售“菜鸟”，还是销售“达人”，这本书都可以让你迅速跻身销售“精英”的行列。所以，还等什么呢？让我们赶快开始阅读吧！

《销售你不可不知的心理学秘密》

书籍目录

准备篇：知己知彼

第一章 心态是1，技巧是0——销售赢的就是心态

勇气：销售，是勇敢者的职业

自信：先让自己相信，才能让别人相信

热情：销售冠军更偏向于外向的人

豁达：“冷屁股”也要用“热脸”贴

坚持：只有永不服输的人才配得上成功的桂冠

幽默：成功的销售员，一般都具备幽默感

第二章 要钓鱼，自己先当鱼——解读客户消费心理

从众：随大流，是所有人的通病

逆反：必要时和客户“对着干”

效用：感觉占了便宜比便宜本身更重要

重视：“上帝”要的就是当上帝的感觉

猎奇：吊起胃口，打开销路

面子：有一种消费叫“花钱买面子”

自由：“热情推销”VS“自由选购”

接触篇：投其所好

第三章 先做朋友，后做生意——拉近双方的心理距离

仪表：你的形象，价值百万

微笑：谁都难以抗拒一个笑脸相迎的人

真诚：销售的最高境界是态度大于技巧

赞美：听赞美的话，永远不嫌多

名字：记住名字，是对客户最大的恭维

迎合：投其所好是最有效的销售进攻

第四章 用好你的眼、耳、口、心——准确识别客户的个性

观察：优秀的销售员应该练就一副火眼金睛

分析：对症下药，销售拒绝千篇一律

巧问：精确的掌握客户需求，更容易成功

聆听：80%的订单要靠耳朵来完成

领会：听懂弦外之音，让你事半功倍

平等：没有不重要的客户，只有不重视的销售

博弈篇：请君入瓮

第五章 让客户失去“理性”——让客户的冲动战胜理智

惯性：引导客户一步步走向自己想要的结果

借势：寻找销售第三方为我所用

双面：因为缺陷，反而更加诱人

退让：永远不要接受客户的第一次还价

诱导：把“你要卖”变成“他要买”

气氛：消费行为一定是在销售环境中实现的

第六章 遵守“双赢”原则——这是心与心的较量

增值：让人性为冷冰冰的商品注入温暖

细分：化整为零，将价格调成客户的心理价位

互惠：学会“利用”客户的善良之心

示弱：输了自己，才能赢了订单

反涨：“买涨不买落”让你既提价又热销

暗盘：你对客户特别对待，客户给你特殊照顾

成交篇：见招拆招

《销售你不可不知的心理学秘密》

第七章 别让成交停在最后一秒——踢好临门一脚

稀缺：“最后通告”带来客户购买欲

激将：让“不慌不忙”的客户迅速起来

和气：攻击竞争对手=让出客户资源

承诺：给客户一颗定心丸，推进成交进程

敏锐：识别成交信号，在最恰当的时机促成交易

细节：小细节决定销售成败大问题

第八章 把异议作为成交突破口——销售就是消除心理异议的过程

耐心：喝彩的只是看客，挑剔的才是买家

对比：“秀”出你的与众不同

识别：客户的异议，也分“真”“假”

灵活：巧妙而委婉的让客户转变心意

专业：每一个销售，都应该是顶级的产品专家

预防：将异议的话扼杀在客户的口中

售后篇：将心比心

第九章 真正的销售始于售后——售后最需要用心

维护：只有让人重复购买，才算是成功的销售

诚信：不要拿承诺仅仅作为你逼单的工具

脸熟：客户和销售人员也会“日久生情”

优质：一次不满，客户将一辈子不与你合作

用心：售后同样需要引发客户的情感共鸣

第十章 把投诉者变成忠实者——化干戈为玉帛的智慧

重视：抱怨也是礼物，它让你进步

安抚：先稳定客户的情绪，事半功倍

态度：起争端只能使问题更加恶化

责任：问题解决了，投诉自然也被化解了

《销售你不可不知的心理学秘密》

精彩短评

1、销售就是要抓住消费者的心理，从而让客户主动消费，书中讲解了好多小秘密，值得借鉴

《销售你不可不知的心理学秘密》

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