

《销售要懂心理学》

图书基本信息

书名：《销售要懂心理学》

13位ISBN编号：9787545421132

10位ISBN编号：7545421132

出版社：陈明 广东经济出版社,广东省出版集团 (2013-05出版)

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

《销售要懂心理学》

书籍目录

第一章由表及里，看穿顾客性格；察言观色，破译顾客必灵密码/1人的心理的外部表现渠道有很多，比如服饰、笑容、眼神，甚至连喝酒、点菜、落座这些都能传递出人们内心的一些信息。作为“信息侦察兵”的销售员，要格外注意客户的一举一动，并从细微之处发现客户的心理变化，进而摸透客户的心理，为销售做好“战斗准备”。从服饰推测顾客的购买能力/2走路透露出的客户性格特点5客户的坐姿蕴含玄机/8观察客户头部动作，发现其真实的心理/12从表情看客户心理/15通过笑容揣摩客户的心理/18通过眼神判断客户的意愿/21从选择座位的细节发现客户的心理/24通过点菜看客户心理/26通过喝酒发现客户的性格特征/30.....

《销售要懂心理学》

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：www.tushu000.com