

《销售控脑术》

图书基本信息

书名：《销售控脑术》

13位ISBN编号：9787111477073

出版时间：2014-9-3

作者：[美]罗杰·杜利

页数：242

译者：高宏,王则发

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

《销售控脑术》

内容概要

亚马逊美国经典百万畅销书

本书台湾版长期高居台湾诚品、金石堂、博客来三大书店畅销榜！

一部让你修炼成控脑高手的秘籍，一本带来营销思维颠覆性变革的奇书，从此改变你的职业生涯和命运！

脑神经营销实战指南

有效到让你尖叫，简单到让你心跳

绕开理性，直取潜意识阵地，这才是营销的终极王道！

当今世界最前沿的脑神经科学和顶级营销策略连璧出击

让你抓住消费者真正的决策源头——占大脑95%的潜意识

适用于全民大营销时代中的你：卖商品、卖政见、卖理论、卖关系……敢说你不做营销？

在营销中，如何画更少的钱，获得更好的结果？答案是：取悦客户的大脑。

《销售控脑术：如何抢占消费者的思维心智》是一部让你修炼成控脑高手的秘籍，一本带来营销思维颠覆性变革的奇书，从此改变你的职业生涯和命运！

本书融科学性、实用性、严谨性、生动趣味性于一体。它没有科学类书籍的高深，却以科学实验为依托；本书中找不到一张繁杂的大脑图表，书中将脑神经科学与行为学研究完美的结合，将复杂的理论融汇到100个短小精悍、鲜活生动、逻辑严谨的小故事中。每一个小故事的场景都亲切地发生在你我身边，每一个小故事都会带来多个行动建议，每一个小故事的背后都是一项科研结论，每一个小故事又都看不到“务必按我说的做”这样的字眼，而是让你放松在其中，获益于无意之间。

《销售控脑术》

作者简介

书籍目录

序言 为何需要《销售控脑术》？

致谢

第一章 导读 /

1 向消费者95%的大脑销售 /

第二章 抢占思维心智的价格与产品 /

2 付款时的疼痛 /

3 别学寿司厨师那样卖东西 /

4 想象钱的样子 /

5 起锚了！ /

6 红酒，价格和期望 /

7 定价越精准越好 /

8 诱饵产品与诱饵价格 /

9 什么时候该妥协？ /

10 减少选择，增加销售 /

第三章 抢占思维心智的感官刺激 /

11 运用所有感官刺激 /

12 你的营销活动好闻吗？ /

13 向咖啡学习 /

14 声音改变行为 /

15 品牌的声音 /

16 开发香水效应 /

17 难闻却难忘 /

18 从酸奶中学到的 /

第四章 抢占思维心智的品牌策略 /

19 一起发射的神经元..... /

20 要关注干什么？ /

21 充满激情的员工 /

22 树敌 /

第五章 抢占思维心智的印刷品 /

23 以纸动人 /

24 生动的平面图像改变记忆 /

25 纸质媒体的分量重过数字媒体 /

26 使用简单的字体 /

27 何时需要小事化大 /

28 复杂反而让人记忆深刻 /

第六章 抢占思维心智的图片 /

29 放上婴儿就够了！ /

30 看那儿，宝贝！ /

31 美女 /

32 比基尼 /

33 照片增进共鸣 /

第七章 抢占思维心智的信任感 /

34 赋予想象，创造忠诚 /

35 奖励忠诚 /

36 忠诚，老鼠，和你的客户 /

37 花时间赢得信任与忠诚 /

38 用关键字建立信任 /

- 39 信任你的客户 /
- 第八章 抢占思维心智的人际互动 /
- 40 会闲聊能挣钱 /
- 41 握手也要保持专业 /
- 42 右耳销售 /
- 43 微笑！ /
- 44 信心满满地卖东西 /
- 45 求人帮小忙，获得大成效 /
- 46 雇佣能说会道的销售员 /
- 47 你是最棒的！ /
- 48 要喝杯咖啡吗？ /
- 49 糖果真是好东西 /
- 50 出售魔术师的秘籍 /
- 51 让目标客户放松心情 /
- 第九章 抢占思维心智的动机 /
- 52 魔镜，魔镜告诉我 /
- 53 离天堂更近 /
- 54 “童工” /
- 55 付出的多，得到的更多 /
- 56 量身订做 /
- 57 扔掉公文包！ /
- 58 狮子大开口！ /
- 第十章 抢占思维心智的广告文案 /
- 59 给大脑一些惊喜 /
- 60 简洁有力的口号 /
- 61 学莎士比亚那样写作 /
- 62 以其他名称命名的松饼 /
- 63 为什么百分比无关痛痒？ /
- 64 魔力文字第一名：免费 /
- 65 魔力文字第二名：新品 /
- 66 管用的形容词 /
- 67 听故事的大脑 /
- 68 使用故事证言 /
- 69 言语抵得上千张图片 /
- 70 百万美元泡菜 /
- 第十一章 抢占思维心智的销售策略 /
- 71 复杂产品，简单营销 /
- 72 向“信息迷”推销 /
- 73 欲望与理性：找准促销时机 /
- 74 向守财奴推销 /
- 75 向大手大脚的人推销 /
- 76 赛场一搏 /
- 77 超凡个性化 /
- 78 期待更多，就会得到更多！ /
- 79 让客户惊喜！ /
- 第十二章 抢占思维心智的性别差异 /
- 80 在心里求偶 /
- 81 男人喜欢简单一点儿 /
- 82 女性更擅长销售？ /

- 83 女人真能让男人失去理智吗？/
- 第十三章 抢占思维心智的购物行为/
- 84 每个包里的虱子/
- 85 回复客户，改变想法/
- 86 道歉是明智的/
- 87 触摸的力量/
- 88 知难而进/
- 第十四章 抢占思维心智的视频、电视和电影/
- 89 别让CEO上电视/
- 90 顺序要排对！/
- 91 情感战胜逻辑/
- 第十五章 抢占思维心智的网络/
- 92 第一印象很重要，真的！/
- 93 让你的网页符合黄金分割法则/
- 94 多元媒体提升吸引力/
- 95 回报和互惠/
- 96 利用不断变化的紧缺性/
- 97 用简单化吸引“婴儿潮”一代/
- 98 利用客户的想象/
- 99 避免死亡之角/
- 100 将电脑打造成人类/
- 后记 接下来是什么？/
- 参考文献/

《销售控脑术》

精彩短评

- 1、心理学引入潜意识的概念，让我们觉得对自己无能为力。做为受过心理学毒害的人，对这句大赞！
- 2、营销人员必备！买来学习！
- 3、看看

《销售控脑术》

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