

《销售一定要会的心理学:99%的金牌销售》

图书基本信息

书名：《销售一定要会的心理学:99%的金牌销售都在用的销售软技巧》

13位ISBN编号：9787550291292

出版时间：2017-3-1

作者：李华

页数：224页

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

《销售一定要会的心理学:99%的金牌销售》

内容概要

在每一宗成功的销售中，产品知识只占25%，心理学知识占75%。

“要想钓到鱼，就要像鱼儿那样去思考”，销售人员要想提高自己的销售业绩，就必须站到客户的角度去思考问题，弄清楚客户心里到底在思考什么。当下是一个网络时代、一个竞争时代、一个透明的时代，客户也变得越来越聪明，越来越挑剔。在激烈的营销战争中，作为冲锋在第一线的销售人员来说，面临很多困难，要想成功地销售自己的产品，很大程度上取决于销售人员对客户的心理掌控能力。“工欲善其事，必先利其器”，销售人员要想从客户的口袋里掏钱，只有将自己手中的武器磨得足够锋利，有效掌握销售的心理策略，才能信心百倍地面对客户的挑剔，赢得一次又一次的胜利。

书籍目录

第1章销售人员必懂的心理效应

- 首因效应：给客户美好的第一印象
- 沉锚效应：让客户在你的设定中选择
- 晕轮效应：客户有爱屋及乌的情感
- 禁果效应：不许吃他偏吃，不卖他他偏要
- 钓鱼效应：引发好奇刺激客户主动“上钩”
- 互惠效应：投我以木桃，报之以琼瑶
- 从众效应：客户喜欢“随大溜”
- 焦点效应：要把聚光灯照到客户身上
- 折中效应：找准客户的心理平衡点
- 刺猬定律：与客户保持适当的距离
- 250定律：千万不要怠慢任何一个客户

第2章博得客户喜欢的心理策略

- 重视心理：客户都想在你面前做“上帝”
- 稀缺心理：越是稀缺客户越喜欢抢购
- 占光心理：客户大都喜欢“占便宜”
- 亲近心理：赞美的话让客户与你一见如故
- 馈赠心理：小礼物瞬间瓦解客户的心理防线
- 幽默心理：适当的幽默会拉近与客户的距离
- 笑脸心理：微笑让客户给你的形象加分
- 惊奇心理：制造惊喜满足客户的需求

第3章获得客户信任的心理策略

- 可靠心理：信赖是客户购买产品的基础
- 熟人心理：让第三方推荐帮助完成交易
- 共鸣心理：与客户有共同点就有了共同语言
- 落实心理：做好承诺让客户踏实放心
- 自誉心理：言语中要传递自己对产品的信心
- 参与心理：引导客户亲自体验产品
- 揭短心理：坦诚产品的不完美换取客户的真心

第4章赢得客户成交的心理策略

- 面子心理：就是要让客户觉得不买没面子
- 攀比心理：把握好客户“你有我也要有一”的心态
- 廉价心理：客户大都看中的是物美价廉
- 专业心理：讲一些术语让客户觉得你更专业
- 独特心理：独特卖点会让你的产品脱颖而出
- 让步心理：适当让步让顾客无路可退
- 紧缺心理：欲擒故纵吊足客户的胃口
- 趋利心理：用利益引导客户快速下单
- 竞争心理：适当时候找个客户跟他抢

第5章化解客户顾虑的心理策略

- 迎合心理：适应客户才能应对各种拒绝
- 多疑心理：消除疑虑才能解决成交的障碍
- 名人心理：名人都在用的产品你还担心什么
- 比较心理：在对比中让客户消除顾虑
- 受骗心理：签约之后不要马上离开
- 抱怨心理：及时化解客户的不满

第6章对待不同客户的心理策略

《销售一定要会的心理学:99%的金牌销售》

对待冷静分析型客户的心理策略
对待优柔寡断型客户的心理策略
对待果断干脆型客户的心理策略
对待标新立异型客户的心理策略
对待沉默内敛型客户的心理策略
对待爱慕虚荣型客户的心理策略
对待固执专断型客户的心理策略
对待性格随和型客户的心理策略

《销售一定要会的心理学:99%的金牌销售》

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