

《每天学点销售心理学全集》

图书基本信息

书名：《每天学点销售心理学全集》

13位ISBN编号：9787502175153

10位ISBN编号：7502175156

出版时间：2010-1

出版社：石油工业出版社

作者：王俊峰

页数：230

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

《每天学点销售心理学全集》

内容概要

《每天学点销售心理学全集》内容简介：为什么客户会对你产生兴趣，并最终作出购买产品的决定，在这个过程中，客户的内心是怎么想的？为什么客户会相信你这位陌生人，他们的内心世界是按照什么样的判断原则来作出是否接纳你的决定的？这些问题都是销售中要解决的心理问题，因为客户所作出的任何购买行为都是由他的心理来决定的，如果你可以洞察并影响客户心理的话，就一定可以引领客户的行为朝你期望的方向前进，进而最终实现自己的销售目的！

《每天学点销售心理学全集》

书籍目录

第一章 敲开客户紧闭的心灵——掌握客户的消费心理 客户和销售员的双赢心理 顾客都有怕被骗的心理 挑拣商品的人才是准客户 物美价廉的商品谁都要 千方百计让客户需要你 逆向思维更能吸引客户 巧用对比抓住客户的心 勤快就能打开客户的心门第二章 让客户悦纳你的产品——了解客户的需求心理 激起客户对产品的需求和渴望 客户都希望以低廉的价格获得产品 客户需求安全感的心里 做个顾问式销售员 体验会让客户早做决定 站在客户的立场思考问题 怎样把握客户的购买需求第三章 寻找客户心理突破点——分析各类客户的心理弱点 爱慕虚荣型客户要赞美 节约俭朴型客户讲价格 干练型客户怕啰唆 犹豫不决型客户需给建议 时间观念强的客户怕费时 专制型客户需要以下忍耐 情感型客户要受到感动 独特型客户讲个性第四章 读懂客户的身体语言——从细节上洞察客户的心理变化 眼睛经常泄露客户内心的秘密 头部动作传递客户信息 从手的动作可以看出客户是否在掩饰自己 要记住客户的口头要求 面对客户的滔滔不绝要学会闭嘴 客户的坐姿蕴含玄机第五章 找到打开客户“心门”的钥匙——在销售中你必须要知道的十条心理定律 二八定律：客户渴望被关怀的心理 二选一定律：别让主动权跑到了客户一边 伯内特定律：让产品在客户心中留下深刻的印象 奥纳西斯定律：把发展客户工作做在别人的前面 奥美定律：把客户当做上帝一样服务，客户就会关照你的生意 跨栏定律：不停地打破自己的销售纪录 哈默定律：只要人有需求，就有销售存在 原一平定律：失败时要有百折不挠的心理 250定律：把自己看做是商品 斯通定律：把拒绝当做是一种享受第六章 在心理上操控客户——销售中你必须要知道的九个心理效应 亲和力效应：亲和力让你贴近客户 首因效应：自信是推销自己的法宝 快乐效应：快乐心理带来快乐销售 开场白效应：抓住客户的心 好奇心效应：标新立异满足客户心理 借势效应：“他山之石，可以攻玉 投其所好效应：最有效的心理进攻 微笑效应：拉近心理距离 聆听效应：销售中聆听很重要第七章 说话不能失去分寸——销售中的心理引导术 多利用惯性思维引导客户 从心理上吸引客户的注意力 让客户满意自己的购买行为 好奇心是客户注意你的前提 以退为进，紧牵客户心 让客户跟着自己的话进行思维 步步为营，获得成交的机会 客户需要你的“威胁” 想方设法让客户依赖你第八章 不拘小节，无以成事——销售不能忽视细节 从细节处寻找突破点 永远让客户先挂电话 寻找共同点拉近彼此礼仪间的距离 专业术语影响客户的心理 客户渴望做朋友的心理 赢得了时间就赢得了销售 仪表和着装赢得客户好感

章节摘录

插图：专门生产叉子的日清公司曾举行过“开杯乐的叉子像什么”的促销活动。一支吃面的叉子会像什么呢？这引起了人们非常大的好奇。在好奇心的驱使下，很多消费者为了获得一支叉子，而去超市购买开杯乐方便面，然后仔细观察，并将答案反馈给公司，公司则会根据活动规则赠予不同的奖品，这不但提高了开杯乐的销量，而且带给消费者新鲜感，从而迅速提高了开杯乐品牌的知名度。但是促销也不是随随便便的，不能想怎么促销就怎么促销，因为促销要花费成本，如果促销的成本都比盈利高了，那么这样的促销也就得不偿失了。所以，对于销售者来说，进行促销前就要知道采取哪一种手段促销。第一，打折促销。在商场打折的时候，你进去就会发现，其实商场里只是部分的商品打折了，其他大部分商品是没有打折的。为什么？就是因为考虑到成本的问题，所有的商品都打折的话，销售者的成本肯定就会增加，那么销售者所承担的风险也会增大。而对于客户来说，只要有商品打折了，他就能在这些商品上少花点儿钱，他们因此就会觉得这是物美价廉的商品。第二，赠品促销。赠品促销是指消费者在购买某一产品时可得到一份产品或礼品赠送，多用于在一定营销状况下，吸引消费者购买新产品、弱势产品和老顾客的重复购买。例如，“太太口服液”在销售的过程中就规定：凡购买“太太口服液”一提，即可获赠放在产品包装内的高级化妆品一套。这样对于客户来说，吸引力就更大了。第三，活动促销。为了销售一款新型的高顶客货车，福特公司曾经与可口可乐公司联合举办过一次促销活动。消费者被要求根据该款新车的货仓容积量，来猜测货仓内可以容纳多少罐可口可乐，猜中者就有机会得到一辆该款新车。另外，活动还设有10个小奖，获奖者每人可得12箱可口可乐。这次促销活动被命名为“猜中肚量，送您一辆”，引起了消费者的极大兴趣。

《每天学点销售心理学全集》

编辑推荐

《每天学点销售心理学全集》：销售心理学感悟：销售就是一场心理战!销售就是心与心的较量!心理战的双方是客户与销售员，但是销售员要想提高业绩，就必须成为这场心理战的赢家。金牌销售员瞬间掌控客户心理的必读枕边书

《每天学点销售心理学全集》

精彩短评

- 1、一起买了500多块钱的书，包装都很不错，非常棒，放在公司和同事一起分享，我准备一本一本消化，花上半年时间...刚拿到手，等看后慢慢消化
- 2、文字过于朴实啦
- 3、这本书的内容作点讲课用还能参考
- 4、本书虽然冠名销售心理学，却并没有将太多的篇幅放在“销售”上，而通篇读下来更像是一本关于“销售”的心理学，书中充斥着大量关于销售人员，也就是卖家在销售过程中采用的战略和技巧以及买家在此过程中的应对措施，客观来讲更像是一本采购心理学的书，本人认为作为一本闲书读一下还是可以的，但如果真的想从里面学到一些具体的心理学操控技巧，还是欠缺的。
- 5、我一直认为，销售者，攻心为上。知道别人怎么想的，就能对症下药。就能投其所好。这本书从心理学的角度分析销售过程中的心理变化以及客户的心理状态。不错不错！
- 6、纸张质量还行，内容对销售人很实用。
- 7、慢慢的看。希望能补给下我干涸的精神啊！
- 8、每天学点销售心理学，就是一些销售技巧，书上说的只是理论，真正要靠工作积累，与书本的运用才能达到效果。
- 9、做销售的都可以看看，有用！
- 10、这是我第一次在网上购买实体书 刚提交订单时候心里很是忐忑 到货后发现书本真的很好
- 11、我觉得这本销售心理学挺实用的，每天看一点，可以有很大进步。可惜我没有坚持下来啊
- 12、学点销售心理也是不错的
- 13、这次买的书都不错，就是包装也太差了，老板，下次记得好好包装一下，物流挺快的！下次还会购买
- 14、刚买来再看，一次买这么多书，可以看一段时间了，期待中
- 15、(^_^)不错嘛！很适合接触销售一两年的人员...
- 16、很好 很有内涵的书 搞销售的不妨买来看看下
- 17、还好吧，没想象中的好！
- 18、因为要开始从商。无论哪行哪业，都需要了解客户和销售的相关技巧。销售决定事业的成败。
- 19、书的内容比较通俗易懂
- 20、我自己是从事销售的，所以对于这本销售心理学，很是觉得受益
- 21、书很好 还没看完
- 22、对于做销售的人员来说，时时刻刻都想着怎么把自己产品销售出去，在销售的过程中，实际上就是心理上的一种博弈。
- 23、虽然叫《每天学点销售心理学》，但我还是在两天里啃完了这本书。每个简短的故事不仅十分吸引人，而且很实用。
我不是搞销售的，不过看了这本书，觉得这个行业很有意思，都有跃跃欲试的感觉了！呵呵
作为顾客，看过这本书，也可以更好看紧自己的钱袋子——虽然这不是销售员希望看到的！但这本书也告诉我们：真正优秀的销售员始终是站在双赢的角度谈生意的，真心实意为顾客利益着想才是带来长久发展的根本策略！
- 24、有心想做销售，慢慢看，挺好的
- 25、书很不错，给自己充充电！
- 26、不错啊.....物流快.....书的质量好.....不错.....
- 27、还没有开始看，但是我觉得销售就是心理战，所以多了解点没有坏处的。
- 28、HAO wifi
- 29、该书有一定学习价值，只是跟其他书籍大同小异，只需买一本就够了，再买类似书籍有点重复了。
- 30、内容还不知道，但是感觉应该不错，值得一看
- 31、写的还可以，只是书看的很慢。
- 32、医药营销这本书写的很透彻。是药代必读的普及教育读物。
- 33、会销售的人都会做人，销售先做人

《每天学点销售心理学全集》

- 34、不错的书，一直在当当购买。
- 35、内容平实，适合大众阅读。买这本书是想了解作为消费者如何被销售人员忽悠，知己知彼，理性消费。
- 36、刚刚收到书，感觉不错
- 37、书的内容很一般，不过宣传策划做得相当好。
- 38、今天刚到货
大体看了下，还可以，就是不像有些书一样有外包装
- 39、做业务不懂客户心理实在是不应该，虽然几年下来基本上在现有项目中大部分都可弄懂，可是自从今年接手了大项目以来，要弄清客户的不同心理，也不是件容易事。这本书我找了很久，是因为知道选择心理学类，但最初并不知从何选起，选了好久，晚上弄到一点多，终于不忍心选择了它，不过没想到的是，内容确实不错。总算没白费时间啊。值了！
- 40、很不错的东东！还会买
- 41、这书有点破损啊！
- 42、书的结构和内容都不错。
- 43、正好做销售。。学习下。。
- 44、不错哦，基本的，值得看
- 45、很好的一本书，正在阅读中
- 46、值得购买，浅显易懂，有启发。
- 47、书很好，做不做销售都可以研究一下，心理学生活中处处存在的
- 48、每天学点销售心理学全集值得品味的一本书
- 49、以前在图书馆看过很多关于销售的书，但是看过就忘，也没有实战经验。这次自己买了本，可以随时提醒自己，内容也很好，是本有用的书。关键是大家也要学会举一反三，这样的话离自己预想的结果也会不远了。
- 50、书还没看，看着很不错
- 51、最近都在看这一类的书 感觉里面写的特别好 可以考虑
- 52、内容丰富，价格实惠，值得购买
- 53、看了这本书之后 明白了很多当初不理解的问题
很不错 还没有读完 会看完 并多次阅读
- 54、感觉讲的比较空==但是还是挺有用的工具书。。。
- 55、每天进步一些，每天成长一些，终有一天会收获果实。销售的心理手册，更进一步加深自己认知。
很多思想可以应用到工作中，值得一读！
- 56、能够用得上的一本书，对客户心理有更加透彻的了解
- 57、赶上打折，内容又喜欢，书的质量还非常好。赞~~~
- 58、偶然看见的书，挺符合实际的
- 59、这是一本销售人员很值得学习的书籍!会给销售从业人员带来很大的帮助与提高!推荐!!!
- 60、开始读了一点点，内容很不错
- 61、当当全网最便宜，而且速度非常快。书的质量也很好
- 62、还没有看呢。不过，看起来不错。
- 63、刚到到，还没看，书质量不错
- 64、书还没看，速度很快，前一天中午买，第二天上午就送到
- 65、有收获，很好。
- 66、比较理论，没看完
- 67、很好的书,写的很好,内容可信,值得一读!
- 68、之前从来没有关心过销售方面的心理学，因为有个培训，所以买来学习，收获还是非常大的。心理学在生活中无处不在。
- 69、用案例穿插于每个要点之后，方便理解且对要点做了补充，但略有些啰嗦，而且有些观点一直在重复。应该属于销售入门级的书籍，都是粗略概括，实用性一般。
- 70、就当是工作之前的恶补吧，呵呵
- 71、入门级别，然后，说教挺多。真正的运用不那么简单.....

《每天学点销售心理学全集》

- 72、这本书真的不错，值得一看！
- 73、由于是本行的原因 所以买这本书更多的是因为想提升自己的业绩业务方面的能力 很实用
- 74、每天学点销售心理学全集故事情节十分棒，是本佳作
- 75、书很好！1
- 76、很不错，主要是价钱超级合适呀，希望真的能帮到我，好书好书。
- 77、好书，又实惠！慢慢仔细研读中！
- 78、书中举了一些内容，挺不错的。
- 79、简单易懂，正在学习中，希望对我的销售事业有所帮助。呵呵。
- 80、当当好棒！书的质量没话说，快递也给力！价格也公道！
- 81、非常不错的一本书，对于学习相关的销售知识，有帮助！
- 82、今后想创业，先从销售学起，呵呵
- 83、这本书很适合经商的人和想要找工作的人看。性价比很高！
- 84、每天学点销售心理学全集
- 85、举例分析每个人的心里及销售中容易遇到的各种顾客心理。不错。
- 86、书昨天到的，晚上回去的时候看了一下，反应出客户人的心理。列子比较简单，没有做过销售的人，买来看看，真的很不错
- 87、很不错，是正品，书留慢慢再看，哈哈。
- 88、非常好的书，非常好的，内容有也很好 又买了一次
- 89、销售是一门说简单却很复杂的学问，这本书从方方面面讲解到了销售中遇到的各种情况，如何正确运用适合的销售技巧和销售心理，有一定的参考和学习价值。不错！
- 90、给力！挺一个！
- 91、多角度分析问题，换位思考！
- 92、学点心理学对销售有帮助啊
- 93、学点销售，过两年我就要转这行~
- 94、不错，内容比较多也很简单

《每天学点销售心理学全集》

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