

# 《销售拜访的心理破局术》

## 图书基本信息

书名：《销售拜访的心理破局术》

13位ISBN编号：9787121125430

10位ISBN编号：7121125439

出版时间：2011-1

出版社：电子工业出版社

作者：孙健

页数：209

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](http://www.tushu000.com)

# 《销售拜访的心理破局术》

## 内容概要

《销售拜访的心理破局术》以客户拜访的心理技巧为核心理念逐步展开：从陌生到相识；从“心”认识客户；进行有效的销售准备到接触客户.运用心理技巧说服客户，向读者展示了一个完整的销售拜访过程。书中引用了大量案例和一些经典话术，目的在于使读者彻底从心理上认识客户，用心打动客户，进而获得拜访的成功。

# 《销售拜访的心理破局术》

## 作者简介

**孙健**  
毕业于中南财经大学工商管理专业。曾在多家营销机构、企业市场部门从事营销推广、营运督导、销售员培训等工作。具有多年的市场实战经验，成功地组建和指导过多个实战型销售团队，擅长将销售技巧和手段融会贯通于销售工作的每个细节中。在其独具特色的销售培训课程中，充分融合了心理学、人际学、厚黑学等战术，为销售工作的开展提供了精准的作战方案和高效的战斗执行力。

# 《销售拜访的心理破局术》

## 书籍目录

第一章 从陌生到相识的心理历程	第一节 心有多近，客户就有多近	第一次，就打动客户	
主动为客户着想	走进客户内心	第二节 既要亲近，又要保持距离	客户拒绝时要学会“缓”
对客户再好也要有“度”	千万不要揭客户的“短”	第三节 像对待朋友一样对待客户	以信任换取信任
客户的朋友也是朋友	精诚所至，金石为开	第二章 从“心”认识客户	第一节 全面了解客户的心理
收集信息，认真分析客户需求	打探难处，有效解决客户问题	望闻问切，系统把握客户心理	第二节 动态掌握客户的心境
从语气判断客户的情绪	从身份判断客户的心态	从对比中把握客户心态变化	第三节 横向了解客户需求
掌握客户的常见需求心理	了解不同类型客户的心理弱点	第三章 心理排练：让自己心中有数	第一节 角色预演，给自己热身
自我心理预演	角色模拟预演	第二节 锻造自己坚强的内心	保持乐观心态
控制不良情绪	树立自信心理	自我积极暗示	第四章 有备无患：让自己轻松出击
第一节 细心做好拜访准备	储备相关知识，制定拜访计划	备好拜访工具，做到百无一失	根据客户身份，准备拜访台词
第二节 用心进行电话预约	充分刺激客户的听觉器官	拨动客户的心弦	勇敢面对客户的拒绝
让客户在电话里感受你的热情	第三节 用心抓住开场30秒	展现良好的个人形象	直入客户内心的开场白
让客户感觉你是自己人	把握主动权，主动才不会被动	告辞也要讲技巧	第五章 以静制动：让客户无所遁形
第一节 明晰客户语言背后的心理	用心倾听，解读客户语言中的隐秘心理信息	巧妙提问，用问题摸清客户的底牌	第二节 读懂客户的肢体语言
面部表情会出卖客户的心理	从手势动作了解客户心理	从客户坐姿透视客户心理	腿和脚的动作不会撒谎
透过日常生活习惯了解客户心理	第二节 创造心理优势，控制沟通格局	“视线控制术”让客户无处可逃	用肢体动作控制客户
顺势诱导，利用惯性思维引导客户	让客户跟着你的思路走	以退为进，吸引客户的心	利用环境条件，进行暗示和诱导
用气势“压住”客户	第六章 出奇制胜：让客户无从拒绝	第一节 判断客户购买心理，让客户自愿上钩	重视产品背后的情感价值
体验式销售，刺激客户感官系统	欲取先予，有付出才有回报	利用客户害怕失去的心理诱惑客户	反复刺激客户的购买兴趣点
环环相扣，介绍你的产品	把痛苦说透，把好处说够	第二节 掌握说服技巧，成功打动客户	让第三方替你说话
用故事说服客户	用数据增强说服力	巧妙演示，用产品说服客户	善意“威胁”助你成功
适当示弱，诱惑客户的同情心	形象化的比喻说服客户	第二节 满足客户，客户才能满足你	迎合客户的内心喜好
记住客户的名字	洞察客户个性需要，提供个性服务	互惠双赢，客户更容易接受	谁都需要赞美，客户也不例外

# 《销售拜访的心理破局术》

## 编辑推荐

《销售拜访的心理破局术》以客户拜访的心理技巧为核心理念逐步展开：从陌生到相识；从“心”认识客户；进行有效的销售准备到接触客户，运用心理技巧说服客户，向读者展示了一个完整的销售拜访过程。书中引用了大量案例和一些经典话术，目的在于使读者彻底从心理上认识客户，用心打动客户，进而获得拜访的成功。

# 《销售拜访的心理破局术》

## 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](http://www.tushu000.com)