第一图书网, tushu007.com

<<销售中的心理控制术>>

图书基本信息

书名：<<销售中的心理控制术>>

13位ISBN编号：9787111322375

10位ISBN编号：7111322371

出版时间：2011-1

出版时间：李俊杰 机械工业出版社 (2011-01出版)

作者：李俊杰

页数：179

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：http://www.tushu007.com

前言

各位亲爱的读者朋友，在你翻看本书之前，请先认真回答这样一个问题：在工作和生活中，你是否曾经在销售人员的推销之下。
购买过一些自己实际并不需要的商品？
如果答案是肯定的，那么你此刻可以回忆一下当时的情景，销售人员是如何在很短的时间之内，让你作出购买决定的？
我们人生之中所做出的种种行为，都是由我们的大脑所支配的。
但是大脑在思考的过程中，常常会受到外界信息的干扰，从而作出冲动的决定。
因此，问题的关键就在于销售人员当时借助了什么样的方法，干扰了我们大脑正常的思考，进而影响了我们的购买行为？
根据我多年的销售经验，以及对于销售心理学的深入研究发现，几乎所有的销售人员，都在通过以下五种方法来影响我们的购买行为：第一种方法是通过让客户不好拒绝并兑现承诺.从而让客户作出购买行为，而这种行为正是销售人员所希望的。

内容概要

客户是否会购买你的产品，单凭你高超的推销技巧或者高质量的产品是不够的。
在销售行为和购买行为中，存在着很多能够左右客户行为的心理活动。
《销售中的心理控制术：影响并掌握客户心理的五大铁律》就是着重讲解在销售中，销售人员要如何应用这些销售中的心理技巧来影响客户，使其产生购买行为。
《销售中的心理控制术：影响并掌握客户心理的五大铁律》共介绍了五大销售心理控制铁律：
铁律一：让客户不好拒绝并兑现承诺　铁律二：从客户需求出发提供产品　铁律三：提示客户可能遇到的风险　铁律四：借用他人或群体的力量影响　客户铁律五：激发人性的弱点　在每个铁律下面又分别详细地讲解了不同的销售技巧。
《销售中的心理控制术：影响并掌握客户心理的五大铁律》是作者根据其多年的销售经验。
以及对于销售心理学的深入研究得出的。
相信《销售中的心理控制术：影响并掌握客户心理的五大铁律》会为你的销售工作带来一定的帮助。
《销售中的心理控制术：影响并掌握客户心理的五大铁律》适合所有行业的销售人员阅读。

作者简介

李俊杰，作为资深的销售员和培训导师，服务过的企业包括海尔、TCL、LG、创维、清华同方等知名企业，课程内容实用、清晰易懂，并得到客户的衷心认可。
主讲课程包括：面对面销售中的客户心理掌控、电话销售中的客户心理掌控、顾问式销售和spin运用要点、终端导购中的十大销售技巧等。

<<销售中的心理控制术>>

书籍目录

序言铁律一：让客户不好拒绝并兑现承诺第一章“ 人情术 ”——让客户因不好拒绝而购买的心理策略／3一、送人情必须找准客户的需求／4二、掌控人情的大小以控制成本／6三、人情往来需要注意的关键点／8四、人情在谈判过程中的作用／13第二章“ 关系术 ”——让客户因交情而支持的心理策略／19一、模仿客户的性格模式／22二、谈论对方喜欢的话题／26三、学会做一个好的听众／27四、适当赞美你的客户／31五、迎合客户的价值观／33第三章“ 承诺术 ”——让客户许下承诺并兑现的心理策略／35一、由小的承诺逐渐过渡到大的承诺／38二、获得承诺的关键在于提出好的问题／41三、加大道德压力让对方履行承诺／46铁律二：从客户需求出发提供产品第四章“ 金钱术 ”——让客户为之怦然心动的心理策略／51一、尽量将产品利益用金钱来衡量／54二、帮客户做“ 加法 ”／56三、帮客户做“ 减法 ”／58四、帮客户做“ 乘法 ”／61五、帮客户做“ 除法 ”／63第五章“ 地位术 ”——在名誉诱惑下被控制的心理策略／66二、满足客户的虚荣心／67二、给予客户高贵的荣誉称号／68三、提示产品可以帮助客户作出“ 成绩 ”／70铁律三：提示客户可能遇到的风险第六章“ 风险术 ”——让客户因风险而付诸行动的心理策略／75一、探寻客户可能遇到风险的线索／76二、将小小的问题点演变为明确的风险／81三、将明确的风险转换为巨大的威胁／83铁律四：借用他人或群体的力量影响客户第七章“ 权威术 ”——简简单单赢取客户信任的心理策略／95一、专业的形象／97二、值得信赖的头衔／99三、经得起考验的认证／100四、客户鉴证是极佳的载体／101五、让数字说话／103六、事实是最佳的表达方式／104第八章“ 稀缺术 ”——让客户迅速作出购买决策的心理策略／107一、制造供不应求的现象／109二、提供特别珍藏版本／110三、设立截止日期／112四、暗示客户可能面临的竞争／115五、直接限制供货数量／116第九章“ 对比术 ”——巧妙倍增产品价值的心理策略／118一、参照物的选择是关键／120二、尽量采用直观的对比方式／122三、如何和竞争对手作比较／123第十章“ 从众术 ”——引导客户产生跟随行为的心理策略／130一、制造人气来烘托气氛／132二、打开引发跟随行为的突破口／136三、以最快速度完成成交动作／138铁律五：激发人性的弱点第十一章“ 面子术 ”——让客户产生变异消费的心理策略／143一、什么样的产品会使客户考虑面子因素／145二、让其他人看到以帮助客户获得面子／148三、用面子施加压力而让客户作出某种行为／149第十二章“ 男女术 ”——合理借用人性伟大本能的心理策略／152一、异性销售会取得更佳的销售效果／153二、如何提升自己的魅力值／156三、合理掌控魅力值以获得最佳利益／157第十三章“ 好胜术 ”——让客户获胜但赢得订单的心理策略／159一、如何激发客户的好胜心／161二、注意措辞勿引发客户的反感／162第十四章“ 兴趣术 ”——快速抓住客户注意力的心理策略／164一、利益是永恒的主题／166二、提到对方的痛处／167三、让客户意想不到的事情／167四、富有新意的表现手法／168第十五章“ 矛盾术 ”——让客户自己说服自己的终极心理策略／170一、如何帮助客户制造矛盾／172二、引导矛盾冲突的胜利天平／174特别致谢／180

章节摘录

从接电话初始，我心里就一个劲儿地嘟囔：“去年买新车的时候，是在汽车分销商那儿买的车险，当时心想反正买车那么多钱都舍得花了，明知道要被分销商砍一刀，一偷懒还是在分销商推荐下买了这家保险公司的保险。
结果回来和同事一说，被大大地嘲笑了一番，原来整整比别人买的保险贵了30%，那叫一个冤，现在我还能再上当呀。
”于是我没好气地把电话挂了，心想：想通过打电话来推销保险，在我这儿没门儿。
过几天，接到了另一家保险公司的业务员打来的电话，我知道他们是来推销保险的，拿起电话的一刻，就做好了婉言谢绝的准备，没想到人家不是推销保险的，中保的业务员讲中保现在在推广一个活动，向客户免费赠送救援卡，拥有这张卡的车主在六个月内能享受到北京市四环内免费救援的服务，问我是不是对这张卡感兴趣，我一听免费顿时来了精神，既然是白给的要一张也无妨，于是详细地告诉了对方我的通信地址，中保的业务员也算痛快，核对完地址后就挂了电话。
过了两天，我果然收到了这张救援卡，看看上面的说明，顿觉自己捡了一个不小的便宜。
收到卡的第三天，那个业务员又给我打来了电话，问我有没有收到救援卡，他说给我打电话，一是确认我有没有收到卡，二是提醒我无论我是否在该家保险公司购买保险，这张卡在未来的六个月内都有效，事情到了这个份儿上，我还能说什么呢，一个劲儿地向人家道谢，挂了电话。
之后想想我上次投保的那家保险公司，忍不住见人就说，瞧瞧这家保险公司多好。
离我汽车保单截止有效期还有一周的时候，这家保险公司的业务员再一次给我打来了电话，他说他知道我的车险保单就要到期了，我赶忙问他，你从哪知道的，对方笑道：“这个您就别管了，现在我给您传过去一份根据您车辆情况作的保单报价，您可以和别的保险公司的保单比较一下，看看有没有兴趣选择我们这家。
”有了前两次的沟通，我觉得自己实在没有拒绝的理由，于是让对方把保单传了过来，反正要买保险，我又赶紧给其他几家保险公司打了电话，询问了价格和服务内容，最后发现这家保险公司今年的价格虽然不如去年的价格那么低，但和别的保险公司相比，还是有5%—8%的优势。
我知道，我中了这家保险公司的“圈套”，那位业务员只给我打来了三次电话，我便成为了他的客户。
（本案例节选自李农老师的“三通电话，我成了他们的客户”，有细微改动，详见“客户世界网”，在此深表谢意。
）在李农老师的这个案例里，销售成功最关键的原因在于接受了那张免费救援卡，作为一名私家车的车主，这样的服务很显然是有吸引力的，因为他本身就有这样的需求存在。
换言之，做人情的关键在于找到客户的需求，并且适时提供。
当客户有需求时，虽然在接受销售人员的恩惠时会有所顾虑，但是考虑到实际，他也会在内心说服自己去接受，他告诉自己顶多有机会还你这个人情就足够了，而这正是销售人员所需要的。
然而对于销售人员来讲，应该如何找准客户的需求呢？
其关键就在于对客户的了解。
每个人都会有自己的本职工作，比如我是从事培训行业的，销售人员送培训光盘给我，成本虽不高但我却很喜欢，因为我有这个需求；我爱人从事人力资源管理，送给她与人力资源管理有关的书籍，也会受到她的欢迎。
因此，在做人情之前要先作调查，了解你的客户，然后对症下药，自然会获得很好的效果。

媒体关注与评论

客户为什么会被控制？
控制的过程又是如何产生的？
如果你对这些问题感兴趣，那么这本书正是为你而作！
——著名销售心理培训师 陈思所有的理论都应该在实践中得到检验。
本书用近乎直白的语言，让你读完就可以运用本书的技巧去洞察并影响客户的心理！
——团队执行力培训导师 李承泰销售的本质就是心理学的游戏，本书让你学习到的不仅仅是销售心理知识，更重要的是对于人性的了解！
——著名心灵智慧导师 谭皓阳实用是对本书最好的评价。
只要你认真阅读并在实际销售工作中借鉴、应用，一定可以使销售业绩倍增！
——资深团队心理训练 师覃郎如果你想成为顶尖销售高手，本书一定不可以错过！
因为所有的top sales，都是销售心理大师！
——艾可盛咨询执行总监 王新

编辑推荐

《销售中的心理控制术》：想成为顶尖销售高手，一定不可以错过《销售中的心理控制术》！
《销售中的心理控制术:影像并掌握客户心理的五大铁律》共介绍了五大销售心理控制术，每个大类下面又分别详细地讲解了不同的销售技巧。
这些技巧是作者根据其多年的销售经验，以及对于销售心理学的深入研究得出的。
相信在阅读完《销售中的心理控制术:影像并掌握客户心理的五大铁律》后，会为你的销售工作带来一定的帮助。

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:http://www.tushu007.com