

<<我的第一本漫画销售书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115291011

10位ISBN编号：7115291012

出版时间：2012-8

出版时间：人民邮电出版社

作者：杨雪

页数：277

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>

<<我的第一本漫画销售书>>

内容概要

《我的第一本漫画销售书——销售中的读心术》通过妙趣横生的漫画展示了客户在购买过程中的微妙心理，全面阐述了客户的性格类型，并对一般客户所具有的心理效应、心理定律、心理弱点等进行了集中讲解，为销售人员顺利成交提供了指导。

《我的第一本漫画销售书——销售中的读心术》适合各行业一线销售人员及销售管理人员阅读，也可供培训师开发销售培训教材时参考使用。

<<我的第一本漫画销售书>>

书籍目录

- 第一章 察言观色——快速了解你的客户 1
- 从外貌透视客户 3
 - 客户的穿着打扮 8
 - 客户的面部表情 12
 - 眼睛, 心灵之窗 16
 - 小动作, 大信息 20
 - 每个细节都有文章 24
 - 客户的办公室布置 28
- 第二章 千人千面——不同性格客户应对法 33
- 斤斤计较型客户——对价格很敏感 35
 - 暴躁冲动型客户——容易感情用事 39
 - 爱慕虚荣型客户——面子压倒一切 43
 - 自命不凡型客户——觉得自己高人一等 47
 - 争强好辩型客户——喜欢争辩和唱反调 51
 - 世故老练型客户——善于隐藏, 精于算计 55
 - 冷静理智型客户——冷眼旁观, 理性判断 59
 - 优柔寡断型客户——患得患失, 难以决断 63
 - 沉默寡言型客户——不苟言笑, 不轻易讲话 68
- 第三章 金规玉律——不可不知的心理定律 73
- 三秒定律: 陌生客户的耐心只有三秒 75
 - 破窗定律: 环境能给客户以暗示 79
 - 情绪定律: 客户的心情影响评价 83
 - 互惠定律: 滴水之恩当涌泉相报 87
 - 250定律: 一个客户身后有250个潜在客户 91
 - 二选一定律: 引导客户的思维 96
 - 贝勃定律: 把握刺激的方式 100
 - 成见定律: 第一印象影响深远 103
 - 欲扬先抑定律: 降低客户的期望值 106
 - 瑕不掩瑜定律: 适当暴露产品缺陷 110
 - 三人成虎定律: 多重复几次客户就会相信 113
- 第四章 知己知彼——把脉客户消费心理 117
- 客户更看重产品利益 119
 - “推销”等于“欺骗” 123
 - 嫌货才是买货人 127
 - 多数人都是怀旧的 131
 - 客户追求物美价廉 134
 - 客户异议有真有假 138
 - 客户更相信真凭实据 141
 - 愿为“心头好”出高价 145
 - 客户并未意识到自己的潜在需求 149
 - 权威效应: 喜欢跟着“专家”走 153
- 第五章 抓住芳心——让客户“爱”上你 157
- 消除客户的陌生感 159
 - 卸下客户心理防备 162
 - 找到共同语言 165

<<我的第一本漫画销售书>>

用专业征服客户	169
价值百万的微笑	172
真诚地赞美客户	175
把客户当成朋友	178
牢记客户的名字	182
幽默营造轻松氛围	185
让客户享受VIP待遇	189
晕轮效应：让客户爱屋及乌	192
焦点效应：客户喜欢成为主角	195
第六章 攻其不备——每个客户都有软肋	199
猎奇心理	201
冲动心理	205
稀缺心理	210
好面子心理	213
怕失去心理	217
从众心理	220
占便宜心理	224
逆反心理	227
竞争心理	231
攀比心理	234
第七章 循循善诱——促成交易的心理策略	237
分清客户的购买角色	239
客户都爱听故事	242
引导客户说“是”	245
让客户觉得他赢了	249
以“试用”给客户减压	254
客户发出的购买信号	257
配套效应：附加销售的技巧	261
不要急于成交	264
有对比才有优劣	267
“激”客户一下	270
用沉默施加压力	274

<<我的第一本漫画销售书>>

编辑推荐

破译客户心理密码，巧妙应对快速成交！

看完70幅漫画，掌握让你业绩倍增的销售读心术！

7个察言观色识人术9类不同的客户性格11条必知的心理定律10项客户消费的心理12则抓住芳心的秘诀10处客户的心理弱点11种促成交易诱导术

<<我的第一本漫画销售书>>

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>