第一图书网, tushu007.com

<<销售中的博弈论诡计>>

图书基本信息

书名：<<销售中的博弈论诡计>>

13位ISBN编号：9787122105257

10位ISBN编号：7122105253

出版时间：2011-5

出版时间：化学工业出版社

作者：张兵

页数：249

字数：194000

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

<<销售中的博弈论诡计>>

内容概要

本书是畅销书《销售中的心理学诡计》作者又一力作!
销售，是销售员与客户之间心与心的博弈。
销售员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的博弈应对方式，以达到销售的目的。
学习销售博弈论，赢得更好的销售成绩。
销售中充满博弈，很多销售心理都可以采用博弈论来解读。

销售博弈拼的是买卖双方的经验、技巧和应变能力，有效掌握博弈法则，可以在残酷的竞争中游刃有余。
本书就是试图通过销售中常见的例子，来介绍博弈论的基本思想及运用，并且寻求用智慧来指导销售的方法。
解读销售中的博弈论，没有乏味枯燥的说理，而是以实用为主。
作者选取了大量精彩好看的销售博弈故事，用销售中的现象和经验总结，来诠释博弈论的作用。

销售有无限种可能，也有无限种状况，无法穷尽生活中的各种可能，用博弈论的思维，许多难题都会迎刃而解，从而获取更多的收益。
本书向没有经济学基础的读者展示了销售博弈中的顶级智慧，告诉销售人员如何在销售的博弈中，搞定各种各样的客户，取得成功。

作者简介

张兵，致力于营销策划、销售心理学的研究。
出版的主要著作有：《销售电话应该这样打》、《20几岁学理财，30岁后才有钱》、《金科玉律》、《先交朋友，再做生意》、《销售中的心理学诡计》等。

第一图书网, tushu007.com

<<销售中的博弈论诡计>>

书籍目录

第1章 剪刀石头布——博弈开始啦
最先出的是石头
负和、零和与正和
销售的四重身份——给予者、联络者、收获者、说服者
同等条件下，人们愿意和他们喜欢并且信任的人做生意
不可不知的销售博弈论
第2章 为什么“从南京到北京，买的不如卖的精”
买的不如卖的精
拿客户当笨蛋，有一天你会发现自己成了笨蛋
掌握的材料越多，你就越能搞定大单
世上没有一成不变的客户，也没有两次完全相同的交易
把信息传到客户心里去——我吸烟的时候，可以祈祷么
识破客户的虚张声势
找出真正拍板说话的人
第3章 猜中对手心——他心里到底在想什么
从1到100的猜数游戏
当出头鸟和第一个吃螃蟹的人是有危险的
辕门射戟博弈——用强势信号使对手退却
客户购买的动机是什么
客户需要什么——如何抓住客户的购买需求
谁会真正买——你的潜在客户在哪里
正确判断客户的购买力
第4章 为客户炖一锅“石头汤”——套取大单
为客户炖一锅“石头汤”
蜈蚣博弈——运用倒推法来销售
从客户的立场推测——以其人之道，还治其人之身
吃亏的另一面是赢利
选择比机会更重要——如果时光可以倒流，你会做什么
耐心是成功销售的关键
二选一法则——把主动权握在自己手中
权威效应——客户只相信专家
蛋糕在融化——避免利润缩水就是赢利
第5章 针尖对麦芒——拜访、介绍产品与谈判的博弈诡计
第6章 假作真时真亦假——稳中求高、险中求胜的销售法则
第7章 引爆临界点——让客户内心的购买冲动一触即发
第8章 买者和卖者之间的博弈/
第9章 同行一定是冤家吗——怎样对待无处不在的竞争对手
第10章 要一锤子买卖，还是要长期合作
第11章 谁是你的老客户，谁又是你的推荐人

第一图书网, tushu007.com

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