<<星座帮你做销售>>

图书基本信息

书名：<<星座帮你做销售>>

13位ISBN编号：9787501797295

10位ISBN编号：7501797293

出版时间：2010-2

出版时间：中国经济出版社

作者：乔易

页数：220

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>

<<星座帮你做销售>>

内容概要

有一种说法：越接近本质的越有力量。

销售的本质就是心理战，本书紧扣销售的本质，归纳出“星座心理洞察法”，把客户按12星座分类，为你介绍每星座客户的主要性格、应对总要领、最欣赏的形象、最喜欢的话题和方式、促成招术和雷区等，并结合销售案例和名人故事做生动讲解。

你只要熟记这一本书的内容，掌握12类客户，就可以对成千上万的客户，由陌生到熟悉，由无的放矢到有的放矢，由难以捉摸客户心理到有依据的判断。

如果多用一些心，你可做到“对客户的心洞若观火”！本书是你短时间内业绩翻倍的捷径，能帮你成为TOP SALES中最轻松的人！
本书读者：星座心理洞察法，切入销售的最难环节，通过12星座了解客户性格，依据性格判断心理。

把不可言传的对客户的感受，为你明确、全面地传达出来，把最难变成简单的。

突破感觉的局限，助你轻松赢得销售心理战！

本书读者：各类销售人员，尤其保险推销人员。

<<星座帮你做销售>>

作者简介

乔易，本名刘蕾，生于10月8日，天生的星座迷。

在多年的销售实践中，自创“星座心理洞察法”，是我国第一位系统讲授星座与销售课程的培训师。

乔易曾在中国最大的信息咨询集团安邦任职，客户包括证券公司首席分析师、银行行长、福布斯富豪、著名民企的董事长总经理、大中型国企和世界500强的高管等。

在使用星座心理洞察法后，乔易赢得客户的普遍赞赏，业绩轻松翻倍，跃居集团TOP SALES。

乔易推广的星座心理洞察法培训，获上海20多个大型销售团队总监的100%好评。

为帮助更多人，将培训教材写成此书。

多方期待：以此书改变销售界“精英不可培养”的历史。

<<星座帮你做销售>>

书籍目录

狮子座 (7.23-8.22) 赞美——赞美牌“冰激凌” 谈理想——感受理想主义者的激情 谈幽默——让他开怀 让他谈自己——让他自己赞美自己 谈艺术——艺术之美你的品位 崇拜——崇拜他(她),就能抓住他(她) 比他姿态更高、更慷慨、更有风度——赢狮子座最漂亮的方式 威胁到他的面子——把“项羽”逼上签单一条路 依赖——依赖着客户,签成了单 示弱——逞强要不得,示弱最灵光处女座 (8.23-9.22) 有条理、秩序和规划——你突变他变脸 谈哲学——闲聊也要有用的 谈健康、饮食、卫生——做他的保健顾问 把方案列表做比较——行行列列最清爽 了解他感兴趣的领域,欣赏他的情趣——雅趣共欣赏 仔细斟酌每一处细节——“针眼”看一切 在他渴望自我提高的方面,给予各种形式的帮助——助长 展现客户对你的广泛认可——羊群心理多利用 突出最适合他——完美不及适合也好 承认他的能力,让他感到被需要、不可缺少——不能没有你天秤座 (9.23-10.22) 和谐、轻松、愉快的交流——“假日”合奏曲 谈艺术——绅士淑女为艺狂 幽默——开心的酒窝 邀K歌,参加舞会或盛大的活动——心向歌舞好风度 展现个人才干——大树好依靠 找出公司产品为他解决的最大困扰——你是他的忘忧草 谈艺术等美丽优雅的事物——情趣和美的享受 谈文艺名人的爱情故事——说出他理想中的爱情 立场坚定地告诉他:你的方案有多好! ——不必再犹豫 影响到他面子——面皮薄如纸金钱不足惜天蝎座 (10.23-11.21) 真诚,亲和而有一点距离——天蝎座的最爱 把细节做好——细节制胜 专注、耐心、执著——世界只剩你和我漫漫征程不放弃 谈占星学、周易——发挥深奥吸引力 谈明星、名利——为名为利巨狂热 展现公司实力列举高端客户——见到好货向前冲 展现纯真无辜——扮个表情降难度 展现对他的了解,承认他——阿谀奉承“绝缘体” 欲擒故纵、守株待兔——跳出常规玩悬念 错综复杂——变被动为主动 求助——只为事业发展射手座 (11.22-12.21) 常开玩笑——有玩笑尽情开 谈旅行或一起郊游——射手带你的耳朵去旅行 谈运动健身、蹦极、骑马等——玩的就是狂野 赞美、鼓励——来句好话,看射手脸上开花 谈歌坛影坛的新闻轶事、社会怪现状——大嘴一张滚滚来 丰富多变——不变不痛快 带给他快乐,做玩乐好朋友——人生就是快乐大游戏 与他做思想的旅行——你遇到了哲学思想家 激发他探索世界的热情——他要奔去那未知的世界 展现困境——谁说现在没有“活雷锋”摩羯座 (12.22-1.19) 一五一十、专业--丁是丁卯是卯 谈谈哲学、政治、经济理论体系——话题讲究含金量 对有能力有权力的他,表达尊重和敬仰——他登高你仰望 传递乐观向上的情绪——点亮心情 突出给他的远期回报——放眼20年 突出给他的实际回报——着眼在实处 购买力=能力、地位——您是成功者! 热情轰炸——冬天里的万把火水瓶座 (1.20-2.18) 简洁、随意——耐心如昙花一现一切都随心所欲 无负担——水瓶肩上不挑担 谈探索、发现等一切开拓性的事——好奇让人飞宇宙 创意、特别——不怕你创意多就怕你不特别 放长线钓大鱼——自由再归来 不按牌理出牌——惊得哈哈笑 保持自己的神秘把竞争对手说透彻——神秘竞争力 展现独特思想和见解——水瓶座最爱的礼物 建立创造性的友谊——这份友谊不寻常 展现新生——期待你的无限可能双鱼座 (2.19-3.20) 积极主动又耐心——热情的朋友你慢慢来 关心——永远的孩子般的渴望 谈宗教——宗教信徒的虔诚 谈周易、占星学——彻悟玄学 谈音乐、戏剧、芭蕾、绘画——关于艺术的幻想 谈亲水生活——依水而生的人 引发他的幻想,帮他逃离现实——进入幻想的极乐世界 突发奇想和惊人之举——又惊又奇很中意 苦肉计——拨动那根“同情”的弦 交心——做倾心之谈的密友 展现你的精明能干,和可能给他的帮助支持——需要“强者” 介绍每一处细节的利好,彻底打消他的疑虑——信任岂是轻易的事白羊座 (3.21-4.19) 坦率、直接——别跟白羊绕圈子 认同、钦佩和赞美——白羊的自我唯一的中心 幽默——笑话中需要什么夹心 谈体育——你我同是体育迷 创意、多变化——千篇一律“零”希望 体验一次——至少要试它一次 让他当众人瞩目的英雄,骑虎难下——英雄的代价 若即若离,捕捉不住——最美是距离诱惑以悬念 挑衅,“激”起他的好斗心——必斗无疑 被需要、依赖——强者的内心需要 示弱——什么让白羊座于心不忍金牛座 (4.20-5.20) 介绍公司历史、实力和信誉——谨慎实际的选择 谈房市、股市——谈赚钱眼放光 谈美食,约吃大餐——美味开道 谈音乐、绘画、

<<星座帮你做销售>>

花卉——爱享艺术美 关心——贴心的温暖 积极联络、密切沟通——时常问声好 提示有价格优势和优惠——利字当先 多送大礼，展现财大气粗——这下收获不小 熟人介绍——不信陌生人 叙旧——不忘老朋友双子座（5.21-6.20） 谈时事——搭上“新闻早班车” 玩脑筋急转弯、猜谜等——考考智多星 幽默——怪味“开心果” 认真听他讲话——倾听者的美丽

约一起K歌、吃饭——超级聚会主持人 玩智力游戏，给他大脑的挑战——大脑中的精彩争斗 比他还能说——让话痨变哑巴 三天两头换方案，比他更多变，让他换个够——看我36变 让他感觉一定的距离，无限的自由；一定的幻觉，不可预测的挑战——近水实台不得月 理解他——原是执着痴情人巨蟹座（6.21-7.22） 营造轻松、开心的氛围——说说笑笑好放松 谈理财——谈钱兴趣自然来 聊吃喝、约吃饭——吃喝是大事 肯定和鼓励——可以给我一些自信吗 聊亲水生活——话题绕水来 突出价格更实惠、送小礼物——“芝麻”虽小也爱拣 突出质量好、规模大、诚信或朋友介绍——“好”“大”一封“介绍”“信” 突出你或你亲友的权势——终生寻找保护神 叙旧——朋友如酒陈更香 展现孩子气或不幸——激发保护、同情的本性

<<星座帮你做销售>>

章节摘录

展现公司实力列举高端客户——见到好货向前冲天蝎座客户理智，而且凡事向最好的看齐，喜欢行业内最大最好的。

列举公司的高端客户，会让天蝎座客户认为你的产品是最好的，这样他就会冲过来。

公司的实力可以用公司的发展历史、强大背景、某方面的首席地位等来加以证明；同时，要注意细致地介绍。

我曾对一位广州的地产客户说：保利、万科都是我们客户。

他在电话那边马上兴奋起来，说：噢！

感觉要直冲过来购买似的。

一位sales听过我培训后，找我一起聊天。

我说：我10月8号出生，天生很喜欢星座……上次到你们公司做沙龙，你们有位sales也是跟我同一天生日的。

他马上很兴奋：谁？

！

意思这样有天赋的人，要赶紧去找来认识一下。

展示纯真无辜——扮个表情降难度与天蝎座客户打交道，最大的障碍在于他很爱为难人。

在总要领的第一条中讲到，“最好不要施压，通常不如按客户意思来”，如果你是这样做的，可以展现你的纯真无辜，这样可让他生出怜惜之心，不忍心为难你。

这样也就等于消除了障碍。

纯真学不会，无辜总是容易学吧。

展现对他的了解，承认他——阿谀奉承“绝缘体”天蝎座客户对于能了解他的异性非常亲切，他喜欢不用自己说，别人就了解他。

——了解的，当然都是优点，是在承认他，而不是阿谀奉承，那样的话就会让他感觉你有目的，他不吃那一套。

sales对一位天蝎座客户说，法国总统密特朗也是天蝎座。

他并不受用，说：人跟人不同啊。

天蝎很沉静，不接受这类过火的吹捧。

我给安徽某银行行长寄了张贺卡，上面写了他很多的优点。

他后来电话中说：你的贺卡很好，你人很好！

他似乎想问：你怎么了解我这么多的？

但没问出口。

他居然说我人很好，是对我感觉很亲切。

<<星座帮你做销售>>

编辑推荐

《星座帮你做销售》编辑推荐：星座心理洞察法，切入销售的最难环节，通过12星座了解客户性格，依据性格判断心理把不可言传的对客户的感受，为你明确、全面地传达出来，把最难的变成简单的。从而突破感觉的局限，助你轻松赢得销售心理战！

br 为琢磨客户心理，你也许常绞尽脑汁、头疼失眠：而面对家人时，你却很容易判断他们的心理，因为你了解其性格：诸葛亮唱“空城计”。

也是依据司马懿的性格判断心理——你同样可以如此 br 12星座是指星相学中的太阳星座。

影响人的本质和个性西方的星相学被称为与中国《易经》对应的学科，融合了天文学、数学、几何学、天体力学、心理学、社会学、计算机统计科学等多方面的知识，是严密、系统、综合的知识理论体系。

<<星座帮你做销售>>

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>