

<<顶级销售员心理操控术>>

图书基本信息

书名：<<顶级销售员心理操控术>>

13位ISBN编号：9787504468840

10位ISBN编号：7504468843

出版时间：2010-10-1

出版时间：中国商业

作者：肖丰镇

页数：267

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>

## <<顶级销售员心理操控术>>

### 前言

销售的重要性不言而喻。

销售是经济的四大环节之一，只要是一个企业，有生产就有销售，销售是实现企业最终价值的最佳手段。

那么，什么是销售呢？

其实，销售就是销售员和客户之间心与心的良性互动。

“成功的销售员一定是一个伟大的心理学家。

”因为销售的结果其实就是销售员与客户心灵碰撞与交锋的结果。

客户购买的不仅仅是产品，更是你的人和你的心！

很难想像，一个不喜欢你的人会购买你的产品。

因此，对于销售员而言，了解客户的心理就是销售的重中之重。

全球销售人员的偶像、世界顶级激励大师博恩·崔西曾明确指出销售的成功与销售人员对客户心理的把握有着密不可分的联系。

而且无数的事实也证明，那些成绩斐然的金牌销售员之所以能够成功，其中一个主要的原因就是：他们能够洞察客户的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理与客户交往中的各种问题。

也就是说，销售大师都是销售心理操控的高手。

销售心理操控的目的就是为了摸透客户的心理，赢得客户的信任，打开客户的心扉，激发客户的购买欲望。

可以说，销售就是一场心理博弈战，谁能够操控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

销售人员要想操控客户的心理，就要多接触客户，多观察客户，多了解客户的需求。

从工作的第一天起，你就必须明白，你只有想客户之所想，急客户之所急，才能赚客户口袋中的钱。

你不明白客户在想什么，不知道客户真正需要的是什麼，不能站在客户的立场上与客户换位思考，那你想成为一个销售高手简直是痴心妄想！

## <<顶级销售员心理操控术>>

### 内容概要

销售心理操控的目的就是为了摸透客户的心理，赢得客户的信任，打开客户的心扉，激发客户的购买欲望。

可以说，销售就是一场心理博弈战，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

## &lt;&lt;顶级销售员心理操控术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 像客户一样思考，洞悉客户的心灵密码销售是一个心理博弈的过程。

实际上，每个销售人员从一开始找到客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以从这个角度来看，销售人员必须要了解客户的心理，才能更好地完成自己的销售工作。

可以说，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

不同人群的消费心理大不同 / 2客户都有害怕被骗的戒备心理 / 8挑剔的客户往往是真买家 / 10了解客户的消费心理阶段 / 14客户都有贪图便宜的心理 / 16了解客户购买产品的利益点 / 19通过不同颜色把握客户心理 / 22如何探寻客户的真实需求 / 26销售心理操控模板 / 28第二章 先给客户“掏心”，后让客户掏钱对于销售而言，谁赢得客户的心，谁就将最终赢得市场和竞争。

因此，销售员要千方百计地获得客户的认可和信赖，赢得客户的心。

当你以客户为尊，把客户的利益放在首位时；当你把买卖关系变成朋友关系，并不断增加感情储蓄时；当你能换位思考，真正为客户着想时；当你明白“投入和付出越多，回报就越多”的道理时，你会发现客户都喜欢和你做生意，都心甘情愿地掏钱购买你的产品。

真诚是赢得客户的前提 / 32为客户省钱你才能赚钱 / 35换位思考必然获得客户的信任 / 37不隐瞒自己产品的缺点 / 40向客户展示发自内心的微笑 / 42亲和力让客户更愿靠近你 / 45把客户当做真正的朋友 / 48以感恩的心态对待客户的异议 / 51销售心理操控模板 / 53第三章 相由心生，销售就要学会以貌取客相由心生，环境不但可以改变一个人的内在素养，还决定人的外相气质；你是历经沧桑还是无忧无虑，都可以从外貌上看出端倪。

曾国藩曾以识人而著称，其所著的《冰鉴》可为销售员所借鉴。

其实，从外貌上对别人做出判断，是销售工作的第一步，所谓“万事开头难”，走好这一步，我们对客户就有了最为基础的认识和把握，也就更有利于下面的销售成交。

鼻子是人最敏感的无声“语言” / 56根据眉毛判断客户的性格 / 58看客户的脸型，知客户的心性 / 62客户的眼睛就是客户的心灵窗户 / 64从嘴巴推断客户的性格及心理特征 / 66从耳朵判断客户的性格特点 / 69下巴与客户的心理特点 / 72从声音判断客户的性格 / 73从牙齿判断客户的性格特点 / 75从头发判断客户的性格 / 77销售心理操控模板 / 80第四章 言必中的，这样说话客户一定会心动俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏”。

销售人员是靠嘴吃饭的，所以，那些真正的销售高手，都能准确地揣摩客户的心理，用客户喜欢的方式说话，说到客户的心坎里，从而让客户乐意购买产品。

找到你和客户的“共同点” / 84用客户的观点说服客户 / 86要多说“我们”，少说“我” / 89专业性太强的术语会让客户厌烦 / 90投其所好，把话说到客户的心坎里 / 92喋喋不休往往会起到相反的效果 / 95产品介绍这样说效果最好 / 98提出成交要求要找准时机 / 100和客户闲谈的方法技巧 / 105这些话销售人员绝不能说 / 108倾听也许是最好的说话策略 / 110销售心理操控模板 / 114第五章 掌握人性弱点，找准客户心理突破口人人都有弱点，突破人的弱点最容易，效果也最好。

如果销售员能洞悉并掌握客户的心理弱点，就等于抓住了客户的命门，这样销售员必然占据主动，销售的工作也就会容易很多。

对于虚荣心强的客户要多赞美 / 116对于犹豫不决的客户要促使其下决心 / 118对于爱贪小便宜的客户要多施小惠 / 120对于冲动的客户要用激将法 / 122对于专制霸道的客户要学会忍耐 / 124对于小心谨慎的客户要多给建议 / 126对于性格内向的客户要给予适当的鼓励 / 127对于节俭的客户要在价格上做文章 / 129销售心理操控模板 / 131第六章 谈判就是“谈心”，销售心理博弈就这几招第七章 看懂客户身体语言，引导客户购买心理第八章 学会“潜伏”，自己低调让客户高调第九章 想操纵客户的心理，自己的心理必须更过硬第十章 在销售中，这些心理学效应你必须要知道

章节摘录

(4) 购买商品具有依赖性 由于少年儿童缺乏独立的经济能力和购买能力，几乎由父母包办他们的购买行为，所以，在购买商品时具有较强的依赖性。父母不但代替少年儿童进行购买行为，而且还会经常将自己的偏好投入购买决策中，忽略儿童本身的好恶。

2. 青年人（15~29岁）消费心理 因为青年人是现在社会消费的主力军，所以成为了商家互相争夺的主要消费目标。

因此，对于销售人员而言，了解青年消费者的消费心理特征具有极其重要的意义。

通常来说，青年消费者的消费心理特征具有以下几点：（1）表现自我和体现个性 随着年龄的增长，青年人的自我意识日益加强，强烈地追求独立自主，在做任何事情时，都力图表现出自我个性。

这一心理特征反映在消费行为上，就是喜欢购买一些具有特色的商品，而且这些商品最好能体现自己的个性特征，对那些大众化、不能表现自我个性的商品，他们通常都不屑一顾。

（2）追求时尚和新颖 青年人的特点是热情奔放、思想活跃、富于幻想、喜欢冒险，这些特点反映在消费心理上，就是追求时尚和新颖，喜欢购买一些新的产品，尝试新的生活。在他们的带领下，消费时尚也就会逐渐形成。

## <<顶级销售员心理操控术>>

### 编辑推荐

学习心理学，洞悉客户的心理，掌握心理学，操控客户的内心，善用心理学，促成客户的签单，销售就是一场心与心的较量，谁能够操控客户的心理，谁就必然成为销售的王者！

<<顶级销售员心理操控术>>

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:<http://www.tushu007.com>