

<<做生意就是做心理学>>

图书基本信息

书名：<<做生意就是做心理学>>

13位ISBN编号：9787507422832

10位ISBN编号：7507422836

出版时间：2010-8

出版地：中国城市

作者：诸葛谨

页数：242

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>

<<做生意就是做心理学>>

前言

先来看一下小王卖水果时的两个小场景：场景一：顾客拿着一个苹果左看右看：“这苹果这么难看，还要卖1元1斤？”小王：“这苹果是很不错的，你跟别人的比较一下就知道了。

”顾客说：“8毛钱1斤，行不行？”小王微笑：“1斤苹果挣不了两毛钱的。

”顾客：“可是，你的苹果太差了。

”小王依然微笑：“如果苹果再好看一些，可能就要卖一块五一斤了。

”不论顾客的态度如何，小贩始终面带微笑。

结果，顾客虽然嫌东嫌西，最后还是以1斤1元买了5斤。

等那位顾客走了，小王笑着说：“要懂得顾客心理才是买货人！”场景二：小王在摆摊时，经常挑选一些非常好的苹果单独放在一边，卖3元钱一斤。

可是品质相差无几的水果才卖1元钱。

小王媳妇觉得这种做法不对，向他说好几次。

可小王只是笑了笑，说了句：“有对比才会有收益。

”其实这只是小王做生意两种常用手法，小王的经商座右铭就是：摸着顾客的心理做生意！在商品经济日益增长的今天，在以人为本的社会，在买方市场主导下，要想真正把买卖做大，做生意的人一定要学一点心理学。

<<做生意就是做心理学>>

内容概要

金融危机以后。

越来越多的人开始了自主创业的历程，但很多人以前并没有从商经验，初入商场，容易受骗上当。

想要避免这样的事情发生，就要学一些心理学。

从心理学的角度，对经商进行详细的分析。

比如。

在与对方谈判时，如何让自己处于主动地位。

如何看透对方的真正心思；在销售中，该如何与顾客打交道，这些都是在经商过程中会遇到的。

也是最常见的问题。

<<做生意就是做心理学>>

书籍目录

第一章 做生意必须懂点心理学 做生意要学会看人 一旦看错人, 生意注定要失败 看准人, 做对事 做生意说话要动听 投其所好, 说到对方心坎上 顺着对方的心思说 倾听, 问对你的问题 倾听是最有价值的 用心倾听客户的倾诉 眼神与手势在生意中的作用 透过眼神看人心 手势中的内心世界 顾客都是带着盾牌来的 七种最常见的客户排斥心理 如何解除客户戒备的武装 2分钟内让顾客相信你 让顾客在短时间内信任你 微笑、赞美、自信、专业 巧用占便宜心理 促销就是让消费者感觉超值 让消费者真切地感受到实惠 如果你用心去做生意, 顾客会有感受 用心摸清消费者的喜好 一切“从心开始” 第二章 不同消费者的心理分析 消费者的需求与动机 找到消费者非买不可的理由 准确把握消费者的消费动机 非理性的购物的心理状态 不成熟的消费观导致过度消费 挫折心理导致非理性的消费观 少儿的消费心理特点 父母影响儿童的最初消费 儿童的消费能力与需求 男性的消费心理特点 男性与女性消费特征比较 如何利用男性心理特征销售产品 女性的消费心理特点 现代女性消费的心理趋势 感性的女性消费心理 中年人的消费心理特点 保守思想为主的中年人消费观 中年人是理智的消费群体 老年人的消费心理特点 值得注意的老年人补偿性消费动机 影响老年人消费的各种因素 团体的消费心理影响 消费者大件商品团购心理 团购是一件双赢的好事 第三章 购物环境和消费心理 第四章 价格便宜不是唯一促销手段 第五章 广告与消费心理 第六章 “货卖一张皮”——包装心理学 第七章 流行与消费心理 第八章 注重品牌理念的传达 第九章 让顾客从“酒足饭饱”到“心满意足”

<<做生意就是做心理学>>

章节摘录

有这样一个故事，美国的大思想家爱默生与儿子一起想将牛牵回牛棚，两人用尽了所有办法，就是无法让牛进去。

这时，家中的女佣看着两人满头大汗地做着无用功，于是上前帮忙，只见她拿了一些草一路喂牛，很顺利地就将牛引进了栏里。

见到这一幕，两个大男人愣住了，他们没想到原来事情竟是这样容易。

因此，我们要记住一句话，钓鱼用的鱼饵，不应是你所喜欢的东西，却应是鱼最喜欢的食物。

只有真正满足了消费者的心意，用心摸清消费者的喜好，才有机会维护并打造自己的生存空间。

中国国内的市场上，同质量、同价格的产品随处可见，这当中不仅仅是国企，还有很多外资，他们同样要争夺这一块市场。

这时，客户服务就提到了前所未有的高度，企业已经从以产品为主，转到了现在的以客户服务为主。

这样的转变，才是真正的用心做生意。

客户服务有两种，一种是销售过程中的服务，另一种就是我们常说的售后服务。

现在很多商家对售中服务很重视，却忽略了售后服务这一块。

要知道任何客户，都不想在自己买了产品后，商家对自己便从此不闻不问。

<<做生意就是做心理学>>

编辑推荐

《做生意就是做心理学:商场必备新经济时代的制胜宝典》：真正会做生意的商人不仅会巧妙地挣钱，而且挣了对方的钱，还会给对方心里留下好感。

<<做生意就是做心理学>>

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>