第一图书网, tushu007.com

<<成交的秘密>>

图书基本信息

书名：<<成交的秘密>>

13位ISBN编号：9787514605754

10位ISBN编号：7514605754

出版时间：2012-10

出版时间：中国画报出版社

作者：李向阳

页数：191

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

前言

销售工作是一种影响他人的工作，自身没有影响力是很难做出卓越成绩的。
影响力是一种资本，它能够帮助你展现个人的魅力，影响他人的行为，成就自己的事业。
成功的销售人员，其影响力往往是很大的。
影响力，不仅是外部能力的展现，更是自我内部修炼的外延。
有人说，销售是销售员与客户之间心与心的较量，而心理影响力则是这场较量之中战胜对方的最有效的武器。
做一个有影响力的销售员，才会成为卓越的销售员。
　以前销售人员的角色往往都定义得非常清晰：将制造商的产品出售给用户或分销商。
可如今，越来越多的销售人员发现自己的作用正在发生变化。
他们感觉自己变得越来越像谈判专家，而不是经销商。
在那些直接出售产品给零售商的行业中，这种情况尤其普遍，而且这种趋势很快就会蔓延到其他行业。
销售人员角色的变化，对其自身素质提出了更高的要求，谈判最直接涉及的就是心理素质的较量。
　销售是面向客户进行的，客户是销售员最直接的服务对象。
如果没有客户，销售员的工作则会无从做起，而如果没有销售员，也就没有销售活动的存在。
销售工作是销售员与客户之间心与心的较量。
销售员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到推销的目的。
如何才能打开客户的心门，不是仅靠销售员几句简单的陈述就能够实现的。
客户有着自己的想法和决定，销售员必须在尊重客户心理的前提下，采取灵活的销售策略，用自己的真心、诚心、耐心、爱心来捕获客户的心，控制客户的情绪，化解客户的抵触心理，让客户的心变得畅通，交易自然就会达成。
　销售员不仅要疏通客户的心，还要坚定自己的心。
毕竟销售工作不好做。
销售中会遇到各种各样难以处理的难题，会遭遇到很多意想不到的挫折和打击，会面对来自各方面的心理压力，以至于影响自己的正常情绪和身心健康，所以，销售员要学会抵御和化解销售中的各种心理压力，从而正确地面对压力，乐观地看待挫折和失败，树立正确的心态，并积极地对压力进行疏导和管理。
　要想提高销售业绩，销售员就要善于在销售中运用心理学，了解客户的心理，扫描自己的心理；疏通客户的心，呵护自己的心，这样就会带着快乐而自信的心情去工作，并获得出色的成绩，成为最优秀的销售员。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

再好的销售技能只有在了解客户心理的基础上才会发挥最有效的作用，再大的销售业绩只有在健康的心理基础上才能长久地保持。

销售的快乐在于争取和挑战，而心理学则给了销售员最好的心理指导。
了解客户的心理需要心理学，修炼自己的心理也需要心理学，心理学能够帮助销售员坚定自己的心，赢得客户的心。
销售要成功，从懂得心理学开始。

《成交的秘密：金牌销售一定要懂得的心理学》是一本让你赢得主动，迅速成为销售精英的书！打开客户的内心世界，准确把握客户的心理需求，你准备好了吗？

<<成交的秘密>>

书籍目录

第一章 欲读人，先读己——如何摆正自己的销售心态
修炼良好的心态
培养职业的自豪感
自信可以抛弃乞丐心理
欲望是销售的源动力
带上“积极乐观”去销售
热情可以“助”你成功
自卑是销售最大的障碍
恐惧是销售的绊脚石
勇气引领成功之路
第二章“上帝”的心里到底在想什么——如何弄清并利用客户的消费心理
定价要利用顾客的心理
客户需要一种被满足的感觉
商品陈列是一种无声的推销语言
客户想要更多的产品附加值
巧用客户的怀旧心理
消费者都有追求时尚潮流的心理
善于倾听顾客的声音
利用客户的“从众”心理
顾客都有怀疑的心理
第三章 细节体现心理——在细节中拉近与客户的距离
成功源于细节
得体仪表和着装是赢得客户的前提
寻找彼此间的共同点
让客户先挂电话
专业性术语要用得恰到好处
守时可以赢得订单
用踢猫效应拉近与客户的距离
微笑可以拉近心理距离
……
第四章 这样说话客户最爱听——语言攻势，玩转销售中的话语技巧
第五章 知己知彼，攻心为上——谈判中，如何读懂客户的内心
第六章 巧用心理暗示的魔力——销售的最高境界是让客户主动掏腰包

章节摘录

版权页： 怀旧是一种常见的心理现象，它是人们对过去念念不忘的人或事的追忆。
每个人在心灵深处总是保留着一些对美好往事的回忆，这种回忆就好像陈年美酒一样，越陈越香，越想越有味道。
例如以前有一首很著名的歌：小时候，妈妈对我讲，大海就是我故乡……这首歌的曲调相当优美、舒缓，勾起人们许多美好而难忘的回忆。
再如“抬头望明月，低头思故乡”、“月是故乡明”，这些诗句流露出古人对故土、故乡、故人的思念之情。
销售人员要想利用人们的怀旧心理，就必须先弄清客户所怀旧的人和事。
也就是说，在销售过程中给予消费者一定的怀旧元素刺激，用以激发消费者的怀旧情怀，从而勾起他们记忆深处的共同记忆点，并以此来引发购买倾向。
怀旧销售首先必须有怀旧元素刺激消费者，例如在南方黑芝麻糊广告中，小男孩的一举一动就激发了消费者的怀旧情怀，使消费者产生一种很想重温童年的感受。
而对于那些没有这种感受的普通群体来说，小男孩舔碗的举动也会令其忘不掉那一股浓浓的芝麻糊香。
怀旧销售并非单纯地给产品赋予一个怀旧因素，而是要利用这个因素将企业、产品进行有机的结合。
要想激起顾客的情感，就必须从他们的切身利益出发，才能引起他们的共鸣以及内心的情感变化。
其实怀旧并非单纯地倒退，它与创新的关系是相辅相成的，创新的怀旧会给怀旧增添一份特别的情趣。
在销售中，挖掘或创造怀旧因素是怀旧销售的关键所在。
所以，销售员要真正了解怀旧客户群的特点，就要主动挖掘自己的产品、品牌中潜在的怀旧元素，唤醒、激发消费者的怀旧心理，并在此基础上进行销售和宣传，这样才能获得很好的销售业绩。
为了分析怀旧心理在什么时候，以及对什么样的消费群体是有效的，就必须对怀旧群体进行细分，怀旧群体大体可概括为以下几类：年龄较大的客户群体 一般情况下，年纪较大的人比较容易产生怀旧心理，并且怀旧心理与年龄成正比，即年龄越大，怀旧心理就越强。
年轻人由于生活的阅历太少，所以生活的感受也不多，生活的积淀也少。
对于他们来说，这是一个让人快速成长的时期，每天被学习、工作、家庭等诸多事物缠身的他们，根本没有太多的空闲去思考，而总在忙碌中。
所以年轻人几乎很少怀旧。

编辑推荐

《成交的秘密:金牌销售一定要懂得的心理学》是一本让你赢得主动，迅速成为销售精英的书！
打开客户的内心世界，准确把握客户的心理需求，你准备好了吗？

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