

<<销售读心术>>

图书基本信息

书名：<<销售读心术>>

13位ISBN编号：9787515800837

10位ISBN编号：7515800836

出版时间：2012-3

出版时间：工商联

作者：姜仁

页数：228

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>

<<销售读心术>>

前言

功夫常在言外：身体语言是怎么一回事 威廉·莎士比亚曾经说过：“沉默中有意义，手势中有语言。

”这句话一语道破了身体语言所具有的传情达意的作用。

身体语言是怎么一回事呢？

简言之，就是通过身体姿势来进行沟通。

这种沟通方式不像嘴巴说话那样，而是一种无声的沟通，一种比声音更真实的沟通。

一般来说，身体语言包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、空间距离等内容。

当我们与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来了解对方的内心世界。

同样的道理，对方也可以通过我们的身体语言了解我们的真实想法。

在营销中，善于察言观色、善于读懂客户的身体语言，直接或间接地关系到营销成败。

营销人员应该明白，客户可以在语言上伪装自己，但是身体语言却经常会“出卖”他们，因此，解译客户的身体密码，可以更准确地摸清客户的内心想法，从而制订有针对性的营销战略，实现营销目标。

营销原本就是一门语言的艺术！

但是你可能不知道，语言并不仅仅从你雄辩的口中说出，身体也会说话，它无声的语言无时无刻不在透露真相。

因而，一个成功的营销人员，需要掌握必要的心理学知识，懂得身体语言的识别和使用技巧，掌握顾客表情和肢体动作背后的心理。

要知道，有时就是几个不起眼的手势、一次恰到好处的微笑、一种不经意选择的姿势，就可能决定了你的成败——从柜台小金额的商品零售，到跨国谈判桌前上亿级别的商务谈判，无不如此。

如果你能仔细观察、善加利用，就会发现那些被我们所忽略的微小的身体语言，确实有着如此之大的魔力。

带着对身体语言的探索兴趣，本书将带领读者循着营销的流程，开始一场身体语言心理学之旅。

在这里我们将遇到很多成功或失败的案例，本书结合心理学知识对此——分析，通过对面部表情、目光、眼神、双臂、手掌、腿脚及身体姿势的解读，逐一剖析客户在不同阶段肢体语言所要表达的含义，帮助营销人员准确洞悉客户心理，从而灵活应变，调整自己的营销策略，让客户感受到你的与众不同，从心底里喜欢上你，在伴你走上成功道路的同时，更能赢得友谊、信赖和智慧，让营销成为一场快乐的智力游戏。

<<销售读心术>>

内容概要

本书内容简介：顾客已经变得越来越聪明！
一个成功的销售人员往往不是因为他聪明，而是因为他能第一时间读懂客户内心和了解客户需求！
而最为直接和快捷的方式就是破解销售中的身体密码。

身体语言常常会在不经意间透露客户的心思，它们能毫不掩饰地告诉你客户的所思所想。

因此，销售高手应该懂得如何快速破解客户的身体密码。
并在极短时间内赢取客户的心，让你在这场销售博弈战中处处占有先机。

<<销售读心术>>

作者简介

姜仁，资深城市运营专家，著名房地产全程策划营销实战专家，中房企业家协会全国理事会副会长，中策协副秘书长。清华大学、北京大学、人民大学房地产M8A和EMBA实战班，及总裁班客座教授，北京城市学院特聘教授。

姜仁地产研究院执行院长。

姜仁工作室创始人，姜仁地产机构董事长。

<<销售读心术>>

书籍目录

第一章 瞬间读懂客户心理：从人海中提炼出你需要的人

1. 我该和谁谈：从行为细节中找出“当家人”
2. 从客户“张望”的眼神中看出真心购买者
3. 主动与你握手的客户大方，不应错过
4. 交谈时身体前倾的客户，颇具购买的诚意
5. “靠近些”这一手势，充分表明客户想更详细地了解
6. 透过服饰看虚实：准确判断客户的支付能力
7. 眼睛发亮的原因：客户兴趣所在

第二章 抓住客户的心：用身体语言拉近彼此距离

1. 什么样的动作能够吸引客户的目光
2. 用微笑消除客户的戒备心理
3. 倾听和点头：神奇的感染力
4. 注视的力量：用眼神增加客户的好感
5. 专业的着装，无声胜似有声
6. 请你的客户放松：注意他的“安慰行为”
7. 模仿对方：巧妙地引起双方的共鸣
8. 适当使用肢体接触增进好感
9. 给客户安全感：尊重个人空间和领域
10. 把握好接近顾客的最佳时机
11. 身体前倾，表示对客户的关注

.....

第三章 有的放矢：了解客户的真实需求

第四章 进入主题，在推销产品时需“察言观色”

第五章 合适的成交时机，解读客户的成交信号

<<销售读心术>>

章节摘录

那么人都跑到哪里去了呢？

为什么有的品牌店的生意好，难道只是因为位置好、品牌大、搞活动吗？

陈光先生告诉店长和店员：“为什么有些顾客往店里看一眼，就很自然地走开了呢？

因为顾客发现你们在那里无所事事，所以就到别的店里去了。

顾客少了，店员发呆、聊天、无所事事的时间更多了……这样顾客越来越少，门店的生意也越来越差，陷入了恶性循环。

直到有一天，商场找到专柜，告知有品牌将该位置全年承包了下来……” 那么，哪些动作能吸引顾客的目光呢？

陈光先生表示，正确的动作是：当店里没有顾客时，店员应表现出忙碌的样子！

比如擦桌子、整理商品、制作台账等，不要认为这些动作是多余的，其实这些动作最能吸引顾客上门。

因为，在顾客看来，店员忙碌证明本店生意好，为什么生意好呢？

因为产品好或者价钱实惠，如此，顾客就会下意识地走进去看看有没有适合自己的产品，这样就有了推销产品的机会了。

为了让大家理解得更透彻，陈光先生举例说：“就像我们去餐馆吃饭，大家更愿意去顾客多的店里用餐，而不愿意去门庭冷落的餐厅用餐。

这样的例子很多，我曾经和朋友一起去一条美食街上吃饭，大大小小的餐厅数不胜数，朋友有意寻找店里顾客多的餐厅，起初我也纳闷，认为顾客多，用餐的时候要花更多的时间等店员上菜，但朋友告诉我，顾客多的餐厅通常饭菜做得好，相信大家的眼光没错。

” 经过一番讲解，陈光先生向大家总结道：顾客喜欢走进那些忙碌的店面，忙碌是顾客进店的“诱饵”。

……

<<销售读心术>>

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>