

<<用心拿订单>>

图书基本信息

书名：<<用心拿订单>>

13位ISBN编号：9787530964224

10位ISBN编号：7530964224

出版时间：2011-8

出版时间：天津教育出版社

作者：汪辰 编著

页数：256

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>

<<用心拿订单>>

内容概要

由汪辰编著的《用心拿订单》阐述了在销售过程中最常见的50个心理规律，以帮助销售人员了解客户的心理特点及其变化的规律，指导其因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，以达到自己的销售目的。

《用心拿订单》让你做个成功的销售人员。

<<用心拿订单>>

作者简介

汪辰，人民大学心理学硕士、曾任某集团公司心理顾问、公关部对外发言人、现任某国际知名品牌公司总监。

从业多年来，对职场关系及人际心理有非常深入的研究，凭借多年的从业经验，撰写成书。

<<用心拿订单>>

书籍目录

上篇 销售素质大修炼

- 1.销售员要清楚自己的社会角色
- 2.喜欢工作，就会战胜心理疲劳
- 3.以正确的态度对待销售工作
- 4.动机当适度，步伐应平稳
- 5.重视心理时间，不要荒废时光
- 6.“可见”目标给你动力
- 7.销售员有点儿阿Q精神，才能容易战胜挫折
- 8.不了解人的需求就无法销售

中篇 用理性说服客户

- 9.第一印象不好，会出师不利
- 10.专业性强，使你发挥权威效应
- 11.“注意”稳定才有戏，别让客户分心
- 12.见什么人说什么话
- 13.周边策略：说服客户身边的人
- 14.不要侵犯客户的权力意识
- 15.强烈的期待心理会影响你的客户
- 16.注意力有限，要去关注重要的东西
- 17.利用对比效应，迅速说服客户
- 18.提要求要循序渐进
- 19.想要了解对方，必须心理换位
- 20.给两个选择，促使他快速决定
- 21.用榜样推动他
- 22.告诉他很多人都喜欢你的产品
- 23.自爆家丑的妙用
- 24.金额细分，让客户觉得划算
- 25.多见面，短见面
- 26.利用“熟人链效应”，使客户倍增
- 27.避免“自我宽恕”心理，多找自己的错
- 28.培养良好的应激能力

下篇 用感情打动客户

- 29.满足客户对尊重的需求
- 30.不搞定心情，就会搞砸事情
- 31.相似拉近与客户的距离
- 32.如果你喜欢客户，客户也会喜欢你
- 33.袒露心扉，可以拉近与客户的距离
- 34.让客户觉得你是“自己人”
- 35.用互惠原理左右客户
- 36.在潜移默化中影响客户
- 37.身体语言的奇妙作用
- 38.用情绪感染客户
- 39.诉诸感官，冲击客户的心理
- 40.设置点儿“留白”，更吸引人
- 41.给自己营造漂亮的“光环”
- 42.让客户愉快，他就给你更多时间

<<用心拿订单>>

- 43.把握生理与心理的关系
- 44.勾起客户的好奇心
- 45.为销售增添点儿刺激
- 46.避免客户产生逆反心理
- 47.记住“近因效应”，不忽视老客户
- 48.客户宣泄不满，可以化解危机

<<用心拿订单>>

章节摘录

经济的发展离不开销售人员 每个人都要扮演好自己的社会角色，销售员也不例外。销售员只有扮演好了属于自己的销售员的社会角色，才能被社会所承认，得到相应的报酬。销售员在社会这个大坐标系中，处于怎样的位置呢？他们对社会发展起到怎样的作用呢？

销售员的种类很多，他们的各种交易构成了世界上有组织的庞大的交易网络。销售职业为社会创造了无数的就业机会，是经济繁荣和增长的推动力。

销售对于企业来说至关重要。索尼公司的创办人盛田昭夫曾说过这样一句话：“仅有独特的技术，生产出独特的产品，事业是不能成功的，更重要的是商品的销售。

”确实，对任何一个企业来说，销售都犹如命脉。再好的产品如果没有销售出去，永远都不能产生效益。要想企业效益好，就要把销售摆在显著的位置上。

销售是企业直接面对市场的部门。在激烈的市场竞争中，企业需要及时对市场变化作出反应；只有建立以市场为导向的经营运作机制，企业才能立于不败之地。

市场营销是企业活动的关键。大多数企业管理人员的第一任务就是制定与执行市场营销策略。

在一项对美国250家主要公司的调查中，大多数管理人员认为：公司的第一任务就是制定市场营销策略，其次才是控制生产成本和改善人力资源。

而在世界500强的大公司中，约有2/3的CEO是由营销经理升上去的；营销部门在公司中地位很高，有很大的发言权；一个新项目或者产品，一般都要先经过营销部门然后再经过研发部门。这些事实都充分证明了销售在企业中的不可替代的作用。

只有重视销售、重视销售人员的企业家，才称得上是真正的优秀企业家。对所有企业家来说，一个最重要的成功技能，就是销售能力，因为其他的能力可以依靠雇用他人来解决，而销售能力却是决定一家公司成败的关键因素。

销售员前景广阔 销售是获得财富的有效途径。是你获得多姿多彩的生活，实现崇高理想和人生目标的有效保障。那么具体来说，销售工作有哪些好处呢？

第一，自由自在。自古以来，自由都是人们不断追求的一个目标。其实，销售是一个最自由的职业。相比机械化的办公室工作，销售或许能激发你的干劲，给你带来无穷的乐趣。从事销售这个职业，你无须每天坐在办公室里，面对电脑、翻阅文件。你可以做一些能够让你增长见识、开阔视野的事情来培养各方面的能力。

第二，富有挑战性。有人说，销售是勇敢者才能从事的职业。对销售人员来说，每一天都是新的开始，都有新的挑战。你无法预知新的一天会有什么机会和变化。迎接挑战是销售人员每日的必修课。

充满挑战的销售工作能够激发你的潜能，促进自我成长。在销售领域，一个人的成长是不可限量的。如果你喜欢挑战，那么请选择销售工作吧！

第三，多姿多彩。从事销售工作，你永远不知道下一个碰到的是什么样的客户。你每天要去的地方、要见的人、要说的话，都不相同，每一天都过得多姿多彩。

<<用心拿订单>>

不仅如此，在接触不同客户的过程中，你还可以一面工作，一面学习各种知识。

销售工作还是非常有趣的。

在工作的同时，你可以与客户谈心、寒暄，可以谈论与工作完全无关的事情，如新闻、天气、球赛、家庭等。

第四，改变命运。

如果你是一个已经步入社会的普通人，你该如何去改变自己的命运呢？

考公务员、当官，恐怕没机会，也不一定有资历；读名牌大学，得看年龄是不是允许，还有时间、精力等因素，并且名牌大学的毕业生也未必都能成功；搞创新、搞发明，想法非常棒，但是可能有点玄；开公司、创业，也是个不错的主意，但需要资本，还要有行业经验。

如果你不具备上述条件，又迫切希望改变自己的命运，那就去做销售吧。

它是普通人改变自己生活层次：过上富足生活的最佳捷径。

一位销售大师说过：“没有其他任何一个领域会像销售那样，能为一个有抱负的人在没有任何资本的情况下，提供发财致富的机会，比较有把握地为他铺平通向富裕的道路。

”大部分职业的工资水平都有一个标准，而销售工作的收入是没有上限的。

只要你足够努力，你的收入就可能超过企业的一些管理层，甚至是一些个体户及小企业主。

此外，做销售还非常锻炼人。

根据观察，销售人员的综合素质以及心理承受能力相比其他行业的人要强。

就像一位著名企业家说的：“没有做过销售的人生是不完整的人生。

”

第五，选择自己喜欢的生活方式。

要成就事业、高人一等，就必须加倍努力，付出比别人更多的汗水；要想轻松平稳地过日子，就

可以没有压力，轻松、快乐地工作。

就像日本推销之神原一平说的：“销售是一项报酬很高的艰难工作，也是一项报酬很低的轻松工作。

”销售人员的命运完全掌握在自己的手里。

.....

<<用心拿订单>>

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>