第一图书网, tushu007.com

<<销售中的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<销售中的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787545406948

10位ISBN编号：754540694X

出版时间：2011-1

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：马杰

页数：202

字数：240000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

修炼自己的心理需要懂点儿心理学，了解客户的心理同样也需要懂点儿心理学。
全球销售人员的偶像、世界权威销售培训师博恩·崔西曾明确指出销售的成功与销售人员对人心的把握有着密不可分的联系。
要想成为优秀的销售员，就要从现在开始学习一些心理操纵术。
本书由70多个技巧和10多个销售定律组成，具体讲述销售中如何利用心理战术化解销售难题，为从事销售的人员提供销售制胜的客户心理操纵方法。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

长江国际教育研究院副院长，中国企业培训师10强，拥有12年市场营销管理经验和10年的培训生涯。
在品牌建设管理、市场营销管理、销售团队建设管理和销售技能培训领域有独特的建树。
2001年成功开发“快乐销售”系列课程。
经过100多家企业验证，每年让10000以上学员受益，被誉为“销售魔法”。
作者大力提倡“快乐销售”理念，提出销售员要掌握一定的心理知识，真正达到“三受益”：销售人员受益、公司受益、客户受益，实现快乐营销，从而大幅度提升业绩。

作者主讲课程：
快乐销售谈判与绝对成交技巧
激发你的销售核能
大客户销售的心里操控策略
客户消费魔鬼心理学
超级创富力量一锻造优秀销售经理
销售低谷中的突破与成长
区域经销商创富秘诀

<<销售中的心理操纵术>>

书籍目录

一、若要胜人先胜己——销售员的自我心理修炼 01 人人适合做销售 02 掌握积极的自我暗示调节术 03 自信会产生更大的自信 04 消除对大人物的恐惧 05 推销产品前先推销自己 06 展现给客户发自内心的热情 07 永不放弃 08 销售需要的是积极而不是心急 09 保持不断尝试的劲头 10 视客户的拒绝为成交机会 11 从挫折与低谷中振作起来 12 练就重压之下的平常心 13 挣脱束缚，激发潜能 14 销售需要有忍耐的品质二、客户永远是主角——洞察客户的心理特点 15 了解顾客心理特质的4个途径 16 安全感是客户深层次的心理需求 17 专家式的销售员最受客户欢迎 18 客户大多有喜欢被恭维的心理 19 客户最关心的是自己 20 客户都希望花钱花得开心 21 没有人不喜欢免费的午餐 22 掌握客户的怀旧心理 23 掌握客户的赶时髦心理 24 掌握客户的参与心理 25 掌握客户的逆反心理 26 掌握客户的冲动心理 27 掌握客户的从众心理 28 嫌货人才是买货人 29 影响客户购买心理的其他因素三、塑造良好的第一印象——初见客户时的心理操纵术 30 良好的预约是成功的开始 31 塑造打动人心的第一形象 32 用移情效应拉近与客户的距离 33 设计出吸引客户的自我介绍 34 让自己的热情感染客户 35 虚心向客户请教，化被动为主动 36 提出对方不愿意接受的条件 37 假装巧合，减轻客户的心理负担 38 多谈谈彼此都熟悉的人或物 39 适当地用幽默调节氛围 40 给客户最有效的证明 41 见面时间长，不如见面次数多 42 4种方法快速缩短心理距离 43 真诚能让客户从心里接受你四、沟通细节定成败——与客户沟通时的心理操纵术 44 学会聆听客户陈述 45 反复刺激客户的购买兴趣点 46 有话直说还是婉转表达 47 不要说批评性话语 48 用合适的询问展开与客户的互动 49 像朋友一样同客户交谈 50 多说“我们”，少说“我” 51 掌握喜好原理，投客户之所好 52 效仿对方，获得对方的好感 53 在进入正题前，引导对方说“是” 54 将话题引向自己期待的方向 55 扩大自己和客户的“相同点” 56 注意专业性术语的合理使用 57 巧妙地讲解枯燥的原理 58 重复说明重要信息，加深客户印象 59 掌握好身体语言中蕴藏着的心理学五、临门一脚很关键——与客户成交时的心理操纵术 60 提供客户真正想要的产品 61 永远不要接受第一次开价或还价 62 促使客户早做决定 63 给客户一点善意的“威胁” 64 掌握谈价中说“不”的艺术 65 用真心堵住客户的借口 66 尊重客户的选择 67 减少客户对风险的担忧 68 要成交时不要急于求成 69 对客户适当做些退让 70 在作出让步的时候，要求对方给予回报 71 帮助客户缩小选择范围 72 使用有说服力的例证 73 积极兑现给予客户的承诺 74 成交就在你坚持的最后一刻 75 成交后要让客户觉得他赢了 76 成交后说声“谢谢”六、掌握心理好成交——做销售必知的心理定律 77 奥新顿法则：关照好客户的心，客户就关照好你的生意 78 250定律：每个客户身后都有250个潜在客户 79 跨栏定律：制定一个高一点的销售目标 80 伯内特定律：让产品在顾客心中留下深刻的印象 81 折中现象：客户选购产品喜欢折中 82 沉锚效应：第一印象与先人为主 83 晕轮效应：别把客户放在晕轮下 84 权威效应：客户往往喜欢跟着“行家”走 85 稀缺效应：越是稀少的东西，人们越想得到它 86 禁果效应：你越不想卖，客户越想买 87 喜爱效应：客户总是愿意为喜欢的东西买单 88 友谊因素：人情卖给熟面孔 89 登门槛效应：销售人员要得寸进尺 90 沸腾效应：将客户的购买热情99度加1度 91 互惠心理：双方都有好处，客户才没有心理压力参考书目

章节摘录

版权页：（2）有大人物的地方，机会更多要知道你对大人物产生恐惧，其他人也会产生恐惧。
因而大客户的竞争对手就比较少，而销售机会就会比较多，成功签单的几率也会更大。
对于一个有素养的成功人士来说，他不会对你的推销工作产生任何厌恶，因为他明白销售的意义，或许他就是从销售行业做起的。
所以，我们没必要恐惧那些大人物或是大公司。
即使失败，我们也能积累销售经验，促进自己的成长。
（3）勇于挑战大人物克服恐惧的最佳办法就是通过反复的实践，锻炼自己的能力，磨炼自己的意志，使自己因为心智的成长而摆脱恐惧。
如果你没有战胜大人物的先例，那么，你将会永远无法消除对大人物的恐惧。
所以，我们要勇于向大人物挑战，不断地尝试，不断地进步，通过更多的胜利来克服内心的恐惧。
为此，销售人员可以参考以下几点：每天拜访一到两名大客户，从面对他们练习说话开始。
有些销售人员一看到大人物就会紧张得手足无措、语无伦次。
对此，你可以专注于产品本身，也可以讲点小故事，活跃气氛，发挥你幽默的才华，直到令你能坦然地面对大人物为止。
积极参加大型会议，尝试在大会上多发言，多表现，锻炼自己。
如果你的老板也是一名大人物，那么，你需要先克服对老板的恐惧。
因此，你可以尝试同老板进行一些交流和沟通，不断掌握同大人物交流的方法和技巧。

编辑推荐

《销售中的心理操纵术》是由广东经济出版社出版的。

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