

<<推销要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<推销要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787564020231

10位ISBN编号：7564020237

出版时间：2009-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：石贇

页数：243

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>

## <<推销要懂心理学>>

### 前言

在推销界有一句名言：成功的推销员一定是个伟大的心理学家。

推销既是一种技巧性很高的艺术，又是一种高超的技能。

推销员从找到一个客户到完成交易，需要的不只是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以，推销员必须懂得客户的心理。

每个钓鱼的人都知道，在去钓鱼之前要有一些准备：带上渔具和其他用品，其中最主要的就是鱼饵。

鱼饵多种多样：小虫子、活虾、蚯蚓，还有嫩玉米粒和面团。

鱼饵之所以分这么多种类，是因为每种鱼爱吃的鱼饵不一样，鱼都有自己喜欢的食物。

由此可以得出：如果想钓鱼，你就得站在鱼的角度上思考它喜欢吃什么。

同理，作为一个推销员，你想“钓”到客户，就要站在客户的角度想问题，明白客户心里到底在想什么，这样你才能更好地提升业绩。

## <<推销要懂心理学>>

### 内容概要

推销这个工作，进门容易生存难，所有的公司对推销员实行的都是多劳多得，少劳少得，不劳就不得的工资制度。

如果你没有学会相应的推销技能，就很难完成公司的考核，如果没有业绩，就拿不到佣金，离被辞退也就不远了！

《推销要懂心理学》告诉你，如果想让顾客对你和你的产品感兴趣，你就必须看人下菜，借情造势！摸透顾客的心理，激发他潜在的购买欲望！

聪明的推销员，会引导顾客摆脱自然产生的拒绝心理，使他逐渐感觉自己确实需要面前的产品。总之，认知顾客购买的原因，必可使你在推销过程中无往不利。

一名优秀的推销员能使一个陌生人在短时间内把他当成朋友，同时他会在第一次交谈的5分钟内引起客户的兴趣，进而让客户相信他所说的话。

在这重要的5分钟内，他会想方设法迅速搭好友谊的桥梁，建立起信任的基石。

每一个推销员都应该遵守的座右铭：

帮助你的顾客买东西，而不是仅仅向他推销东西。

这句话是每一个推销员都应该采纳的。

要把自己放在顾客的位置上，利用你所知道而他又确实需要的知识帮助他；把同情、友善和有益的帮助与你的推销活动结合起来；让他认为你是在为他谋利益，而不只是盯着他的钱袋。

由石贇主编的《推销要懂心理学》正是为所有期待掌握客户心理、引导客户消费的推销人员而作。

## <<推销要懂心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 “上帝”都在想什么

- 客户也自认为是上帝
- 人人都想享受“VIP”的待遇
- 小客户也有大自尊
- 客户有怕被骗的心理
- 人人都想得到优惠
- 人人都喜欢被恭维
- 客户认为：随波逐流最安全
- 客户都想占便宜
- 终端客户的五个心理阶段要掌控

#### 第2章 推销要把握消费心理

- 情感寄托——为关心的人购买
- 实用目的——为了提高生活质量而购买
- 虚荣心——很多人在买给别人看
- 好奇心——一切出于想要了解的目的
- 讨价还价不过是寻找心理平衡

#### 第3章 推销产品前，先推销自己

- 像商品一样，把自己展示于众
- 成功来自一次又一次的尝试
- 没有热情就没有销售
- 学会享受拒绝
- 自信将产生更大的自信
- 坚持到“临门一脚”
- 消除对失败的恐惧
- 应对销售中的心理压力
- 接受客户是推销成功的主要环节

#### 第4章 如何让客户接受你的产品

- 如何消除客户的疑虑
- 诚信，让你的推销之路走得更远
- 先推销观念，再推销产品
- 比商品更重要的是人性
- 清楚了解客户需要的是什么
- 如何让客户信任你
- 从肢体语言透析客户的情绪
- 强行推销等于赶走客户
- 平常心，要保持下去
- 为客户的购买能力定位
- 要让客户感到物有所值

#### 第5章 寻找客户的性格突破点

- 因人而异，量体“卖”衣
- 独断专行的客户需要服从
- 随和型的客户要做出保证
- 虚荣的客户要赞美
- 精明的客户要重规范
- 外向的客户怕啰嗦

## <<推销要懂心理学>>

内敛型的客户需要温柔对待  
标新立异的客户要独特  
墨守成规的客户要强调实用  
炫耀型的客户要适时恭维  
分析型的客户要重细节  
犹豫不决型客户需逼迫  
贪小便宜型的客户需适当满足  
节约俭朴型的客户强调节俭

### 第6章 打赢这场心理暗战

客户希望你像对待上帝一样对待他们  
客户需要你的微笑  
专注地听客户的话  
勾起客户的好奇心  
客户需要恰当恭维  
保护客户的“面子”很重要  
恰当地使用“证人”  
制造一个假想敌  
清楚了解他想要什么  
卖给客户他需要的  
适时地传达“我不卖”  
赚客户情感的钱  
学会填补客户的“安全感”  
学会站在客户的立场上  
为客户省钱才能赚钱  
巧妙促使客户早做决定  
永远不要以拒绝为答案  
你要学会适时地“威胁”客户  
你要的结果是“双赢”  
新颖独特的开场白  
亲和力是投向客户的常规武器  
抓住要害是吸引客户的关键

### 第7章 销售的内在博弈

成为千万富翁的条件  
你必须有“激情”与“热情”  
消极的心态导致失败的人生  
认识并改正坏脾气让你事业辉煌  
换个角度，柳暗花明  
拒绝贪婪，细水会长流  
不让煮熟的鸭子飞走  
鼓起勇气，战胜怯场  
有时候，你要学会一笑了之  
心急是吃不了热豆腐的

### 第8章 你必须掌握的推销技巧

推销技巧：推销必走的“七步”  
向客户讲好你的销售故事五步骤  
销售就像谈恋爱  
走出你的销售误区

<<推销要懂心理学>>

如何才能和客户打好交道

怎样做好电话销售

拜访客户时的开场白

销售秘籍：百分百销售十步骤

满足顾客的自尊心理

## <<推销要懂心理学>>

### 章节摘录

尼尔看得出，这位顾客此时很满意，于是义赞许到：“这件衣服真适合您的气质”，“是的，它使我看起来精神很多，我好像一下子恢复了活力。

”年轻女子惊奇地说。

美国商人谈生意时有一个秘诀，就是谈生意时喜欢谈客户引以为荣的事情，他们善于把握客户的心理：人人都喜欢听别人赞美自己，如果赞美运用得合理，客户心里肯定极为受用。

越是自傲的人，越爱听别人夸自己，奉承这一招也就越有效。

因此对于商人来说，说奉承话应该是很重要的一门功课，下面的约翰就是凭借这一招灵丹妙药赢得了一笔笔大生意。

美国商人鲍勃决定在自己的家乡捐造一所学校用以纪念他的母亲。

纽约一家小座椅生产公司的老板，即后来成为著名商人的约翰，想获得该学校座椅的生意，于是他就和鲍勃约定好见面。

见面时做了简单的自我介绍之后，约翰便一脸真诚并极其自然地说道：“鲍勃先生，我在等着见您的时候，我细心地浏览了一下您的办公室，心想如果我能有这样的办公室，那该多好，我从来没有遇见过设计得如此合理的办公室。

”鲍勃听完高兴地说：“这个办公室很漂亮是不是？”

这是我亲自设计的，室内的布局也是我一手安排的，当时确实花费了我一些心思”。

约翰一边仔细地听着，一边走过去用手摸摸壁板，说道：“这是英国橡木做的，对吗？”

和意大利橡木稍微有些不同。

”鲍勃回答：“嗯，那是从英国本土运来的橡木。

我幸好也略懂一些木料方面的知识，这些材料都是我亲自挑选的。

”

<<推销要懂心理学>>

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>