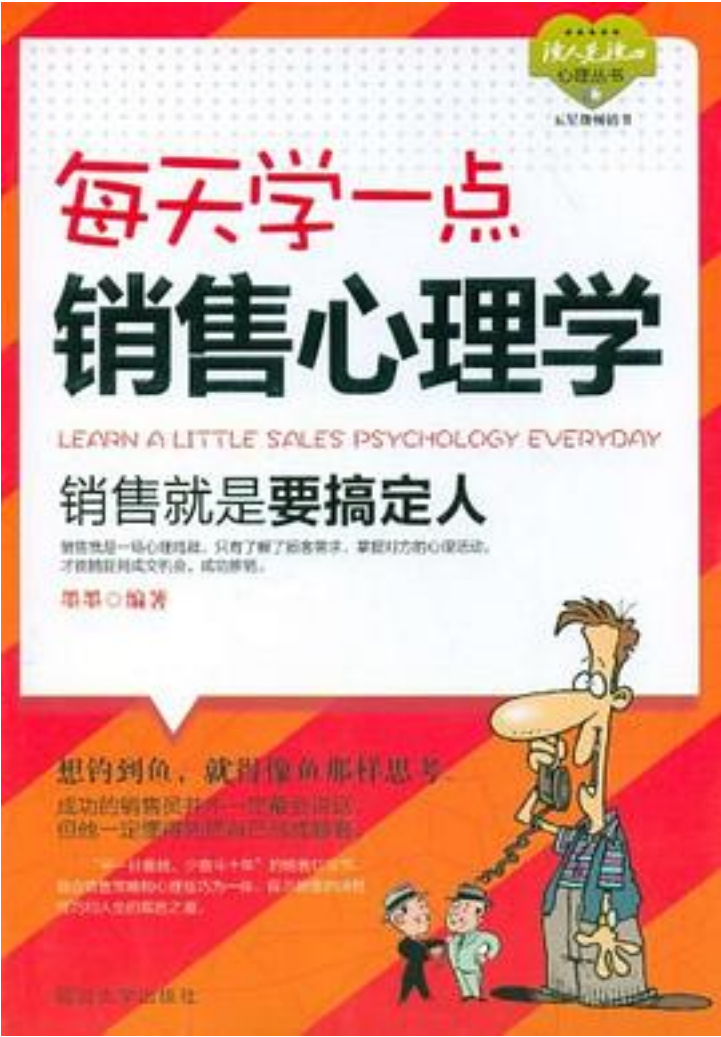


每天学一点销售心理学



[每天学一点销售心理学_ 下载链接1](#)

著者:墨墨

出版者:延边大学

出版时间:2012-1

装帧:

isbn:9787563444564

《读人先读心心理丛书:每天学一点销售心理学》讲述了认清客户心理，用不同的推销

方式推销，会使你的业绩提高得更快。那么在你推销的道路上，怎样才能看懂客户的心理呢？《读人先读心心理丛书：每天学一点销售心理学》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，并通过生动的语言和例子，讲述了行之有效的推销方法，尤其适用于需要和客户面对面沟通的销售人员，相信此书能够为你带来意想不到的成功。

作者介绍:

目录: 第一章打赢心理暗战，一眼看透顾客心 你的微笑就是顾客的需要
客户需要恰当恭维 保护顾客的“面子”很重要 顾客都想做“VIP” 恰当地使用“证人”
制造假想敌是一种策略 卖给客户他想要的 将你销售的变成客户需要的
适时地传达“我不卖” 客户都有“上帝”的心理 填补客户的“安全感”
永远不要以拒绝为答案 你要学会适时地“威胁”客户 懂得运用新颖独特的开场白
抓住要害是吸引客户的关键 第二章消除顾客疑虑，突破客户心理防线
帮犹豫的客户消除怀疑 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 清楚了解客户的需要 如何让客户信任你
客户肢体语言中透露的情绪 平常心，要保持下去 要让客户感到物有所值
巧妙促使客户早做决定 第三章学习情感销售，用心赢得顾客心 用人格魅力去征服顾客
对待消费者要一视同仁 尊重是服从的前提 舍得是“赢销”之道 赚客户情感的钱
小客户也有大自尊 学会站在客户的立场上 让顾客感受到你的亲和力
为客户省钱才能赚钱 强行推销等于赶走客户 第四章吸引顾客眼球，卖出“免费午餐”
免费的午餐连比尔·盖茨都想要 用客户的负疚感为自己赢单
舍出一些小便宜，实现自己的“大便宜” 送他人情，在生意上得到收获
别出心裁的纪念品，源源不断的回报 提供增值服务小点心 免费领养，无限大的收
永远多做一点点，积小流成江河 第五章揣摩顾客心理，说他们喜欢听的
同顾客沟通，要懂措辞的艺术 销售语言，避免词不达意 金蝉脱壳的技巧 用幽默做盾牌
攻心要攻死穴 口若悬河不如一语中 在逆境中转危为安 最好的自保是“反败为胜”
退一步海阔天空 第六章把握人性弱点，赢得销售主动权
贪慕虚荣型客户：不遗余力地奉承他 求廉求美型客户：失之东隅，收之桑榆
亲切随和型客户：得寸进尺 吹毛求疵型客户：利用“权威效应”
标新立异型客户：巧用激将法 墨守成规的客户：投机取巧
优柔寡断型客户：学会友善地“威胁” 精明老练型客户：开诚布公
唯我独尊型客户：满足他的优越感 蠢蠢欲动型客户：欲擒故纵
深藏不露型客户：体贴入微 第七章用心观察细节，点燃顾客购买欲
为客户的购买能力定位 “上帝”往往不知道自己需要什么
了解顾客需求，销售因人而异 将心比心，激发顾客的消费欲 做个称职的引路人
与众不同的奥妙 看懂顾客需要，投其所好 学会“乘虚而入” 后知后觉=坐以待毙
巧用顾客的好奇心 不会下“圈套”，你OUT了
舍得孩子方能套住狼 第八章销售是长线生意，客户是长久情人 真正的销售始于售后
永远不要过河拆桥 出尔反尔，得不偿失 退货，是赔还是赚 用一颗真心换取一份收获
了解“唇亡齿寒”的意义
客户的话，请专注倾听 第九章推销是场心理战，技巧是把金钥匙
主动示弱：让客户感觉是自己在掌控全局 推销技巧：推销必走的“七步”
讲好销售故事五步骤 销售就像谈恋爱 优秀销售懂得和客户打交道 做好电话销售的技巧
拜访客户时的开场白 百分百销售十步骤 不要给他“NO”的机会
满足顾客的自尊心理 最好的计策——将计就计 走出你的销售误区
· · · · · · (收起)

[每天学一点销售心理学_下载链接1](#)

标签

销售

心理学

评论

书有点老了，讲的东西有些过时。大道至简，做生意研究人们的心理是正确的。

[每天学一点销售心理学 下载链接1](#)

书评

[每天学一点销售心理学 下载链接1](#)