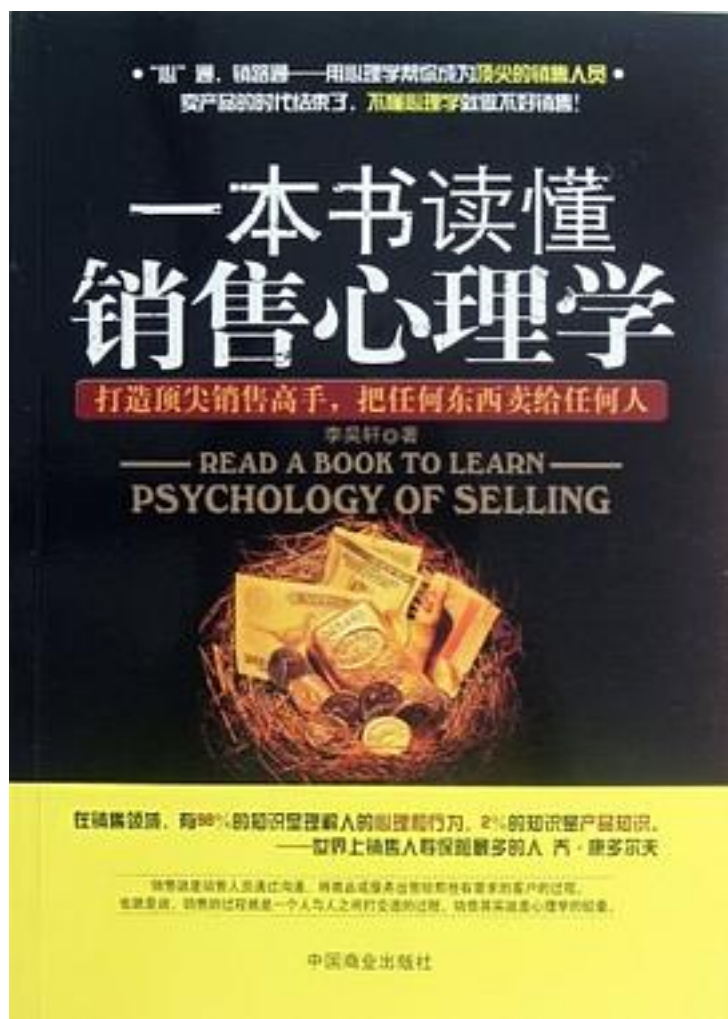


一本书读懂销售心理学



[一本书读懂销售心理学 下载链接1](#)

著者:李昊轩

出版者:

出版时间:2012-10

装帧:

isbn:9787504478337

《一本书读懂销售心理学》是一本利用心理学化解销售难题的最佳读本！“早一日看到

“少奋斗十年”的销售职场宝典！洞察客户心理活动，引导客户轻松成交！我们每个人每天都在销售，有人销售观念，有人销售信任，有人销售爱……生活中无时无刻不在销售，学会销售就必须懂得销售心理学。销售心理学就是在研究销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象。比如，在销售过程中，你认为客户可能不会签约的，这就是一个自我意识，因此对方不签约的可能性就真的非常高。但是，一个自我意识说，如果对方不签约，那么对方真的会损失一个千载难逢的机会，无法实实在在地体会到我的产品给他的生活带来的改变。具备这个意识的人就可以在遇到挫折、遇到拒绝的时候调动内心的意识出来，向客户显示更加有震撼力的一面。

因此，从某种意义上说，销售就是销售人员通过沟通，将商品或服务出售给那些有需求的客户的过程。也就是说，销售的过程就是一个人與人之间打交道的过程。无数次失败的教训，再加上无数次的深深思索，销售到了最后，其实就是心理学的较量。

很多销售员都知道这个道理，但销售结果却大相径庭。其实，销售没有那么艰难晦涩，本质上销售就是搞定人的学问！打开人的最重要环节就是对顾客心理的把握，完成情感铺垫，进而沟通销售信息。这是一切销售工作的最重要能力，具备了这项重要技能不仅让你在销售道路上走得更顺畅，也会让你的销售业绩变得更加卓越！

海报：

作者介绍：

目录：

[一本书读懂销售心理学_下载链接1](#)

标签

销售

心理学

销售心理学

营销

心理

经营管理

经典

经济

评论

此书的四，五，七，八，十，十一章值得细读，看看作为消费者的我们是如何被sales们“忽悠”成功的

凑单买的后悔了还不如买地图呢，全是意淫废话的经验之谈
既没有理论也没有数据，更不要提科学了

代替《一本书读懂销售流程》李想

给未入社会的小朋友扫一遍 还凑合

大学期间读的书！

好些个案例比我岁数都大，大多数案例都建立在信息不对称且仅一笔买卖的假设下。

都不好意思标自己看过这种书

烂书，鸡肋都算不上，因为食之无味 弃之不可惜

既然做了销售了，就好好研究一下，希望能祝我多签到，签大单。
骗钱的书，恶心的心灵毒鸡汤！

成功的销售人员，一定是一个伟大的心理学家。
1.打铁还需自身硬：练就百毒不侵的修心术
2.知己知彼，百战不殆：读懂客户就成功了一半
3.销售是心与心的较量：架起一座沟通的桥梁

垃圾中的战斗机

错别字，是我放弃再看下去的导火索。此书只看了三十页，看到昏昏欲睡。内容东拼西凑，都是些老掉牙的故事和陈词，没有新意，也没有深入的剖析销售心理，只是一味的告诉你顺从吧、倾听吧，然后配个例子，不值得看！

对他人品头论足的人 嫉妒心比较重 说话暧昧的人 喜欢迎合他人 话家常的人
想和你套近乎 避开某个话题的人 内心潜藏着其他目的 论断别人的人 比较有心机
恶意责备别人的人 有强烈的支配欲 见风使舵的人 非常容易变脸 爱发牢骚的人
心眼小不能装下更多的事 诉诸传统的人 思想保守

一个前人信息的整合吧，两个晚上就翻完了……即使身为外行也觉得内容太浅太单薄了。也可能本来销售就建立在经验基础上的，这本书营养价值不大高

知己知彼，预防被“忽悠”～有些技巧不仅仅限在销售领域～

销售入门版 把初级销售经验做了归纳总结

不如看《影响力》

80%的鸡汤，20%的勺子

骗钱的书，东拼西凑，生搬硬套。小学生作文都比这个编的好。

垃圾中的战斗机，热销排行榜不能信啊。

一本书读懂销售心理学 下载链接1

书评

感觉这帮sales们天天看这种书，不把我们忽悠了才怪，里边的小把戏确实挺容易引诱我们的，看过之后觉得也适用我们行业，反正和人打交道就是把自己的水平推销出去，让人信服你才能把事办的漂亮....MARK 推荐

书的开头并没有过多的吸引我，我本以为这是一本心理学的书，但其实不是，到了中段后，我发觉我做下的笔记越来越多了，太多以前一直没有想到的就在这书上我找到了答案，也让我获益匪浅。。。。。。

销售工作既是说话的艺术，更是心灵的沟通。因此，与客户面对面的时候，务必要时刻关注客户的情绪状态，从微小的表情和动作中觉察对方的真实意图，而后才是用合适的话语表达意图，实现成交。

有的客户喜欢听你说，有的客户喜欢让你当听众，还有的客户顾左右而言他，让人捉摸不...

认真看完这本书之后的感觉就是，销售其实不是那么难的事情。当然，这些理论知识还是需要我们在不断地实践中加强体会。但是毫无疑问，其中的销售技巧和沟通技巧让人受益良深！！好书！！！！

毋庸置疑，销售是一项伟大的事业，也是一门科学、一门艺术，更是一场心理战。销售人员在业内的地位如何，能够取得怎样的业绩，在很大程度上取决于他与人打交道的能力——与客户沟通、交际、博弈。销售不仅仅只是销售人员与客户之间进行商品与金钱等价交换那么简单，它更需要对...

世间万象，一切皆由心生！现在这个社会，学好管理学、经济学，不如掌握好心理学。销售人员最大的优势是心理素质好、情商高，销售工作非同凡响的关键就是在掌握客户心理的基础上展开攻势，注意化解销售难题，才能赢得大单！！

世间万象，一切皆由心生！现在这个社会，学好管理学、经济学，不如掌握好心理学。销售人员最大的优势是心理素质好、情商高，销售工作非同凡响的关键就是在掌握客户心理的基础上展开攻势，注意化解销售难题，才能赢得大单！！

马上毕业了，面临找工作，对于我们纯学理论的本科生来说，不在一所名牌大学，又不继续深造，想找一份中意的工作是不容易的。so，找了这么多天的工作，只有销售不限专业。其实自己不是很想做销售，一是自己不是太合适，二是总感觉上了四年大学，毕业后做谁都可以做的销售，心理...

商界中，每个人都是为了赚大钱而来的，但是也不能只看到金钱而忽略了“交情”。俗话说，“人脉决定财脉”。往往客户认可你才有可能去认可你的产品和服务。所以千万不要仅仅把客户当成赚钱的工具，否则终究会有吃亏的那一天。在激烈的市场竞争中，既能一起发财，又能保持...

搞销售的人，必须有“说”的本领！但是，“能说”不等于“会说”。“能说”靠嘴巴，“会说”靠心灵。因此，用嘴不如用心，是销售行业颠扑不破的铁律。在销售中，请封上你那张喋喋不休的嘴巴。要知道，能说不算什么，会说才是本事。一个销售人员必须明白，什么时候该说，什么...

与人的言语相比，肢体语言通常是下意识的、不易自察的，但能够更加真实地反映人的内心世界。对于销售人员而言，只要用心体会就会发现，客户一些不经意的身体动作所透露出来的信息往往会让你的“进攻”更加顺利。

本身的工作就是做销售，而且也是公司的兼职培训师，希望能够帮助到自己和同事提高销售过程中的效率，提升业绩，这本书曾经买过，看过，感觉不错，对自己挺有帮助的。建议大家也看看，相信会对大家也有很大的帮助

超级垃圾书，全部是从别的书东拼西凑尔来，错字连篇，浪费了我的时间。那些五星评论一看就是拖所为，全是水军和枪手写的，真是该死，到处忽悠人呢，看来着年头真是骗子太多，傻子明显不够用了。无语。彻底无语。
超级垃圾书，全部是从别的书东拼西凑尔来，错字连篇...

外贸销售小白，买这书是想学习一下的，结果第一章没看完就弃书了，不明白为什么作者一直叫销售要屈从，至少和我的做法及经验来说是相悖的。而且书里的例子真的老掉牙，不知哪个年代的故事了。销售环境早已改变，销售方式也越来越多元化，我认为销售和客户之间是互相选择的关系...

建议看目录就好，感兴趣的跳到里面去。3个小时看完，推荐4，7，10，12
我以前卖过煤，点歌系统（vod），有些套路蛮类似的。

说的内容很实际，很多都是平时的销售工作可以遇到的。销售是门很深的学问。看过这本书最大的体会是修炼强大内心。遇到约单失败也不会像以前很郁闷，而是淡定的分析失败原因，争取下次可以做的更好。对客户的心；理也有个大致的了解，想想平时遇到的客人联系自身的确是那样的心...

中国人最大的特点就是爱面子，面子是中国人人际关系最基本的调节器，面子给的不足往往是人际和谐与否的重要条件。面子说白了就是尊严。在销售过程中，维护客户的尊严，给对方面子，就是维护自己的利益。千万别伤害客户的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害。

准确把握了客户的需求，就能轻易影响别人的思想和判断。特别是在业务谈判的关键时刻，成功往往来自于销售人员的对客户心理的细微把握。

销售工作中遇到问题的时候，情绪化的做法往往把人情搞砸、把事情弄僵。为此，我们要学会全面观察问题，从多个角度、多种观点审视身边的人和事，避免偏激。这样往往会得到不一样的判断。

[一本书读懂销售心理学_下载链接1](#)