

我最想学的销售技巧



[我最想学的销售技巧 下载链接1](#)

著者:陈浩

出版者:中国华侨出版社

出版时间:2012-9

装帧:平装

isbn:9787511328113

《我最想学的销售技巧:销售是个技术活儿》中所提供的种种技巧，不管是挖掘需求还

是推动成交，都是拿来就可以使用的绝招，杜绝含糊其辞，没有空话套话，一看即懂，一用就灵，即学即用，最实用、最搞笑的销售必杀技，切实解决销售中的问题。

海报：

作者介绍：

目录: 第一部分

打造你自己：什么样的选择决定什么样的人生

这是一个充满竞争的时代，只知道挥洒汗水的劳动已经无法获得更大的成就。只有懂得如何更好地去工作，善于用智慧和知识充实自己的头脑，使你具有更加广泛的影响力，你方能更加容易成功。事实上，对于产品销售人员而言，其工作性质并不仅仅是在销售产品，更是在推销自己。

第一章 推销产品，从推销自己开始

选择销售就是选择成功，以销售职业为荣

推销产品，其实就是在推销你自己

超越自我，目标决定高度

良好的第一印象，就是成功的开始

诚信让你的推销之路走得更远

展示你灵活聪慧的应变力

塑造自我才能，表现出色

自信，方能赢得客户认可

自我肯定，做真实的自我

第二章 销售人员应具备的心理素质

做自己情绪的主人

“好脾气”创造好业绩

练就时刻都能保持微笑的豁达

鼓起勇气，战胜怯场

拒绝悲观，销售行业勇者生存

用毅力和耐力自我挑战

练就“厚脸皮”，推销人员就是在推销自己的勇气

失败不过是离成功更近一步

积极营造让客户无法抗拒的强大气场

第二部分

客户是谁：找准客户的利益需求点

菲利普·科特勒说过：“销售就是发现还没有被满足的需求并去满足它。要想有个好的结果，就得在找准市场需求点上下工夫。通俗点说，就是知道客户真正需要什么，同时用比竞争者更好的方法满足客户的需求。”

第三章 解读购物奥秘：读懂顾客的心理需求，做到投其所好

摸清顾客的需求心理

顾客关心的是自己的利益

人人都想享有“贵宾”待遇

顾客对销售人员的警戒心理

顾客都有害怕被骗的心理

每位消费者心中都有一个价格

顾客的“从众”心理

顾客的时髦与名牌心理

顾客都想拥有物美价廉的商品

掌握顾客你不卖而他偏要买的逆反心理

顾客都有渴望被关怀的心理需求

第四章 读懂顾客的非语言信号：身体语言中藏着心理学

小动作“出卖”顾客大心理

眼睛就是顾客赤裸裸的内心
眉语，是顾客的第二张嘴
读懂顾客的手部动作
顾客脚部动作泄露出的小秘密
顾客坐姿中蕴藏的玄机
读懂顾客的几种笑语
从空间距离测量顾客的心理距离
从吃的习惯了解顾客的个性
从饮酒的习惯把握顾客的心理
从抽烟的习惯看顾客的性格特征

第三部分

谈话的艺术：做最好最有力的销售陈述

俗话说：“好胳膊好腿，不如一张好嘴。”真正的销售高手都懂得像医生那样对客户“望闻问切”，善于揣摩客户心理，用客户的方式说话。他们更深知倾听胜过夸夸其谈，客户的话是一张藏宝图，顺着它就能找到宝藏！销售失败并不是因为你说错了什么，而是因为你听得太少。

第五章 运用语言艺术，让开场白不再尴尬

口才是完美沟通的法宝

好的开场白是成功的一半

准确把握与顾客进行寒暄的尺度

少说“我”，多说“我们”

用有效话题打破冷场

专业术语让客户如坠云里雾里

滋润枯燥话题，制造和谐的谈话氛围

学会有效倾听，不做滔滔不绝的“独白者”

销售人员绝对不该说的9类语言

第六章 在谈判中“俘虏客户”

声东击西，介绍产品有技巧

多让顾客说肯定的话

读懂客户口中“考虑考虑”的真意

学会倾听客户的话

有技巧性地表达赞美之辞

销售就是为了说服，唤起客户对产品的兴趣

以电话调查的方式来推销

强卖不可取，要给顾客讲与商品相关的故事

第四部分

销售心理：成功销售，赢的就是心态

古代那些能成为皇帝宠臣的人，基本上都具有非常独特的察言观色的本领，他们通常能够通过皇帝的只言片语，甚至一个不经意的表情就能够判断出皇帝想听什么话，从而读懂皇帝的心思。同理，客户就是销售人员的“皇帝”，如果你不能一眼看穿客户的心理，就不能很好地达到销售的最终目的。

第七章 读懂顾客性格：一眼看穿顾客的心理弱点，给他一个掏钱的理由

随和型顾客心理：他需要你的感动

专断型顾客心理：用你的真诚和为人处世的小技巧打动他

爱慕虚荣型顾客心理：赞美是屡试不爽的秘密武器

精明型顾客心理：他能否得到实在的优惠呢

外向型顾客心理：喜欢就买，求你不要啰唆

炫耀型顾客心理：炫耀型消费就是你的天然好机会

内敛型顾客心理：他能否真切体会到你的真诚

分析型顾客心理：直到他挑不出毛病

犹豫不决型顾客心理：他真的需要你的建议

标新立异型顾客心理：他需要的就是个性

墨守成规型顾客心理：他得弄明白到底有何用途

第八章 把握心理战术：你应当知道的心理学效应

焦点效应：把顾客的姓名放在心中
情感效应：用心拓展你的顾客群
互惠效应：先付出一点让顾客产生亏欠感
老虎钳效应：你再加点生意就成交
蚕食效应：一点一点促进生意的成交
权威效应：顾客往往喜欢跟着“行家”走
稀缺效应：短缺会造成商品的价值升值
折中效应：拒绝贪婪，细水才会长流
人性效应：比商品更重要的是人性
退让效应：让顾客感到内心难安的让步
创新效应：打破常规，出奇制胜

第五部分

绝对成交：成功其实就差这一步

很多人感叹：“销售越来越难做了。”然而，在同一时代却不断涌现出新的金牌销售人员。他们为什么会成功？是他们幸运吗？绝对不是！而是那些卓越的销售人员知道如何读懂顾客所关注的那些细微之处，所以他们成功了！学习和掌握他们的销售技巧，在平时多加训练，你的成功指日可待！

第九章 读懂顾客关注的细节：让顾客和你做永久的生意

巧妙预约是成功的第一步

掌握自己产品的相关信息

满足需求，让顾客觉得物有所值

以优质的服务俘获顾客

善用礼节润滑剂，你的礼仪价值百万

商品的恰当摆放可以激发顾客的购买欲

出奇制胜，在好奇心上做文章

销售工具箱，道具不可少

第十章 拉近与顾客的心理距离就能赢得顾客

假如这是你的钱，你会怎么做

全面了解客户需要，帮助消除客户的顾虑

设定客户期望值，以实物抓住客户的兴趣点

迎合客户的兴趣，积极营造客户的需求氛围

最有力的销售武器是情感

耐心倾听客户的抱怨

用正确的态度对待顾客的投诉

即使顾客无理，也不能失礼

· · · · · (收起)

[我最想学的销售技巧](#) [下载链接1](#)

标签

销售技巧

销售

个人提升之沟通

人际关系

心理学

个人提升

很不错哦

受益

评论

努力提升自己

[我最想学的销售技巧 下载链接1](#)

书评

并且把这本书评为5颗星的用户都注销了，显然是水军干的，真不要脸，来豆瓣乱搞。大家都不要再买了哈。

并且把这本书评为5颗星的用户都注销了，显然是水军干的，真不要脸，来豆瓣乱搞。大家都不要再买了哈。

好口才是打开顾客心扉，快速实现成交的通道，而销售策略则是实现销售目标的保证和推动力。从销售口才人手，在不同的销售情景下，结合诸多典型的案例，让销售人员掌握说话的精髓，提升表达技巧，巧妙地与客户沟通，打动顾客的心，促成成交。下篇从销售口才的实际应用出发，分析...

从客户关系、营造氛围、产品介绍、化解拒绝、磋商价格、促成交易等几个凸显沟通技巧的方面人手，进行了细致入微的分析探讨，总结归纳出了应对各种情况和各种类型客

户的说话策略和方法。集通俗易懂的理论知识与生动鲜活的成功经验于一体，引用了大量销售中的成功实例，真...

我是一名销售人员，俗话就是一名业务员，刚刚开始做这行，觉得挺好玩，但是经过一个多月没有出成绩，自己就有点浮躁了，后来听朋友推荐这本书写的不错，很适合销售初期的销售人员学习。我就买了下来，刚刚开始看，对我的启发很大，我很希望大家有时间能看看这本书，这样对我们...

由于作者本身是一位十分成功的营销人士，因此书中充满了对营销的哲学式理解！在作者看来，销售不只是一项工作、一门技术，而是一个需要智慧和毅力来坚持的人生历程！本书的思想尤其值得年轻人学习，将它作为营销从业人员的励志书是最合适的了！这本《我最想学的销售技巧》之所...

挺给人启示的，不做销售也值得看看

刚看前几页的时候，还以为又是那种只是鼓舞和激励人的一些销售战略。但慢慢我的整个思绪都被书中的内容牵着走了。它让我从不同角度看问题，它让我充满对生活的向往与热忱，他让我审视自己。这是一本好书

让别人知道我们能行，给我们机会需要自己销售给别人看，这个世界上最伟大的商品--自己。说服别人接受我们，这本书不仅教我们如何销售自己，更教我们如何燃起激情做我们前方的事，拥有超强的自信；如何摆脱懒汉，为目标前进！！一本想要成功必看的书，能做到书上写的内容，这非...

一般的销售人员之所以能够促成生意的很重要的一个因素就是因为他能够充分了解客户的购买心理，客户在成交过程中会进行一系列复杂、微妙的心理活动，包括形成对商品成交的数量、价格等问题的一些想法及思考如何与你成交、如何付款、订立什么样的支付条件等。顾客的心理对成交的...

以前看到的销售类书大部分都是一些销售技巧性的书籍，而且不是很实用，与现实相差很远，这本《我最想学的销售技巧》之所以觉得它好是因为个人觉得这本书并不是提高销售硬件，还是在潜意识里改变销售的软件，即改变销售的职业素质。很受用！

销售人员心理素质直接影响到销售业绩的。心态对于销售人员来说至关重要，主要是由“意识、观念、目标、情感”等主管因素造成的。销售人员要做到的就是把自己的心态调整到一个合适的位置，无论消极还是积极，都要接受自己的职业身份。

抱着积极的心态去面对和欣赏某一件事物，我们就会得到很多意想不到的收获，相反如果以消极的心态去面对，就会发现很多缺点，同时也会认为自己很失败，丧失了自信心。《我最想学的销售技巧》中很多有关销售重拾信心和克服自卑的技巧和方法。

销售本身极富挑战性，是对销售人员心理素质的全面考验。心态对于销售人员来说至关重要，主要是由“意识、观念、目标、情感”等主管因素造成的。销售人员要做到的就是把自己的心态调整到一个合适的位置，无论消极还是积极，都要接受自己的职业身份。

刚看前几页的时候,还以为又是那种只是鼓舞和激励人的一些销售战略.但慢慢我的整个思绪都被书中的内容牵着走了.它让我从不同角度看问题,它让我充满对生活的向往与热忱,他让我审视自己....反正是本还挺给人启示的不一般的销售战略书籍,不做销售的也值得去看看

人可以停止做一切，但不可以停止销售自己！让别人知道我们能行，给我们机会需要自己销售给别人看，这个世界上最伟大的商品--自己。说服别人接受我们，这本书不仅教我们如何销售自己，更教我们如何燃起激情做我们前方的事，拥有超强的自信；如何摆脱懒汉，为目标前进！！一本想...

俗话说“知己知彼，百战不殆”。一般的销售人员之所以能够促成生意的很重要的一个因素就是因为他能够充分了解客户的购买心理，客户在成交过程中会进行一系列复杂、微妙的心理活动，包括形成对商品成交的数量、价格等问题的一些想法及思考如何与你成交、如何付款、订立什么样的...

同时留下了许多思考的空间，并且始终保持这种最佳的状态。抱着积极的心态去面对和欣赏某一件事物，我们就会得到很多意想不到的收获，相反如果以消极的心态去面对，就会发现很多缺点，同时也会认为自己很失败，丧失了自信心。《我最想学的销售技巧》中很多有关销售重拾信心和克...

作为一名销售人员，最基本的要求就是一定要以一种端正的心态来对待自己所从事的职业，否则将很难做好自己的工作。

销售本身极富挑战性，是对销售人员心理素质的全面考验。心态对于销售人员来说至关重要，主要是由“意识、观念、目标、情感”等主管因素造成的。销售人员要做到的...

我是一名销售人员，俗话就是一名业务员，刚刚开始做这行，觉得挺好玩，但是经过一个多月没有出成绩，自己就有点浮躁了，后来听朋友推荐这本书写的不错，很适合销售初期的销售人员学习。我就买了下来，刚刚开始看，对我的启发很大，我很希望大家有时间能看看这本书，这样对我们...

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与人之间打交道的过程。很多销售员都知道这个道理，但销售的结果却大相径庭。成功的销售员少之又少，更多的销售人员每天徘徊在路上，踏破铁鞋到处寻，沮...

本书也涉及到销售攻心术，用了一个章节来论述。我在一年前就有接触，在一种神秘兮兮的氛围下学习。之后也实战过～～感触蛮深的，常常一招致胜。但不能滥用，因为需要一定的功力。回想着自己走过的路与对客户时采取的方式。销售攻心术很多可以借鉴。记得之前老总说过，只要把销...

[我最想学的销售技巧](#) [下载链接1](#)