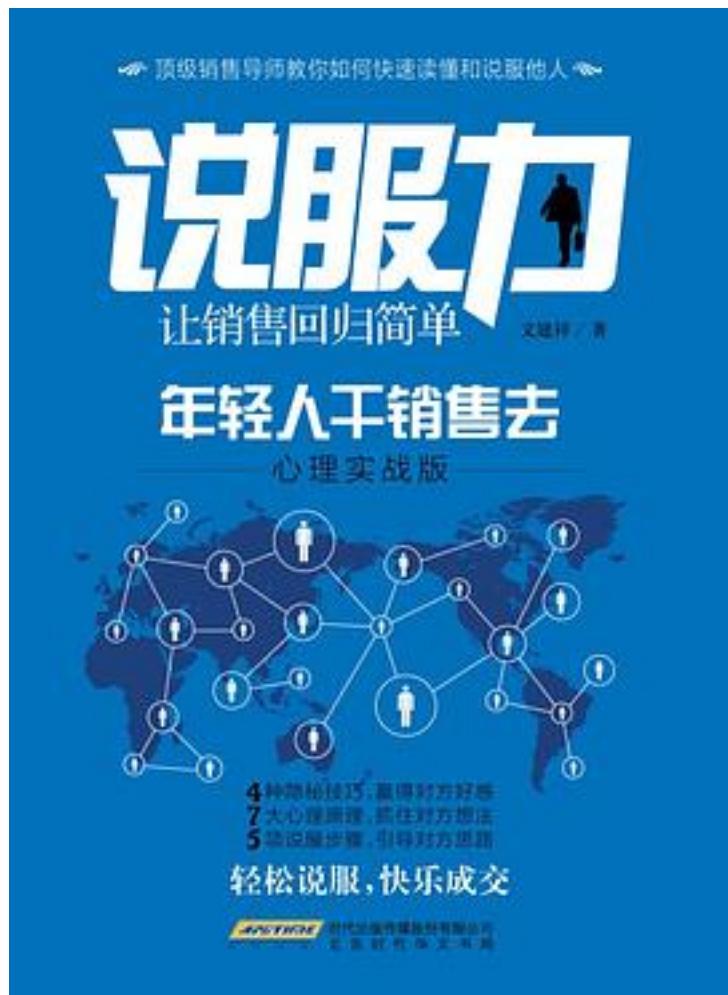


说服力：让销售回归简单



[说服力：让销售回归简单_下载链接1](#)

著者:文建祥

出版者:北京时代华文书局

出版时间:2015-6-1

装帧:平装

isbn:9787569902082

本书以7大心理学原理为核心，在揭开说服真相的同时，手把手地教你如何一步步提升自己的影响力，如何通过一系列隐密的技巧获得对方好感，进而控制对方的思路，直到

成功说服对方。

- 永远不要妄想改变他人的初衷
- 给他想要的，或者强调他恐惧的
- 人最愿相信自己，其次是权威，再次是“事实”

作者介绍：

文建祥，深圳生普卓越集团董事长，中国最受销售人敬仰的培训讲师之一。投身销售20年，缔造了一个由草根到亿万富翁的传奇。以其亲身经历创作的励志小说《年轻人，干销售去》，改变了无数人对销售行业的认识，从而引发了年轻人投身销售，追逐财富梦想的热潮。

目录: 第一章 别说你懂说服 /1

别说你懂说服/3 成功说服的真相/7 不要妄想改变他人的初衷/11

人性的弱点——说服背后的7个心理学原理/16 说不来“漂亮话”怎么办/23

一定有你无法说服的人/26

第二章 做在开口之前——每一场说服都要精心准备 /29

说服必先确定目标/31 —招解除开口的恐惧/37 如何自我包装赢得他人好感/40

如何开口说出“好声音”/46 如何把话说得富于感染力/51 如何在谈话中信手拈来/54

说服也要精心策划——有效说服的5个步骤/56

第三章 说服：80% 是倾听，20% 是表达 /59

怎样听别人才会说/61 倾听的前提是有效的提问/67 说服必要了解的简易“读心术”/71

如何揣摩对方的“言外之意”/75 不要站着跟蹲着的人讲话/79 只说对方愿意相信的/83

如何表达更容易打动对方/89

第四章 别指望对方“讲道理”：70% 是情绪，30% 是内容 /95

这是一个“非理性”的世界/97 操控的关键是控制情绪/100

如何快速引起他人的兴趣/106 怎样防止对方的拒绝/108 如何拒绝才不得罪人/110

赞美的神奇作用/112

第五章 如何隐秘控制对方思路 /119

说服颠覆性的“ABC理论”/121 引导对方多说“是”/125

让你的想法变成对方的主张/129 激发对方的强烈需求/133 赞赏对方的优点和进步/137

请求也是尊重对方的表现/142

第六章 如何巧妙扭转对方观点 /147

如何巧妙扭转对方观点/149 先表扬，后批评的诀窍/151 第一时间承认自己的错误/155

不要轻易驳斥他人观点/158 如何巧妙指出对方的错误/161 巧妙编织委婉言辞/166

第七章 绝对成交：说服在销售中的具体运用 /169

迅速确定顾客的购买动机/171 有针对性地介绍你的产品/173

强化顾客心理需求，朝签单推进/177 销售中的报价策略/180 如何排除顾客的异议/186

第八章 对方最想要什么 /191

销售：所有顾客都想当VIP/193 客服：生气的客户从来不是对你生气/196

营销：用产品亮点吸引用户/200 策划：用平庸去征服挑剔的甲方/206

· · · · · (收起)

[说服力：让销售回归简单](#) [下载链接1](#)

标签

销售

说服力

好书，值得一读

我想读这本书

年轻人

技巧

文建祥

说服他人

评论

只有我一个人觉得这个书有问题么？没文化的人写出来的书就算再接地气，也是没文化的书啊。

里面有很多的鸡汤，不过还是系统的讲解了销售，作为干好销售的第一本读物

销售是好工作，怎样做好销售

在生活中，我们经常会听到“说服”这个词。留心观察四周你会发信啊，说服几乎无处不在：销售员说服客户卖东西，男生说服女生和他交朋友；领导说服下属用心工作；员工说服老板给提提薪水；父母说服孩子好好学习……几乎每一人次的交流中都存在着说

服和被说服。

虽然这本书的主题是销售，不过说服力作为日常生活中必备的技能，想要提高说服能力，本书还是值得广泛阅读的。

说服的真相是顺应对方的想法？

心态决定结果

很想读一下

顶级导师教你如何快速读懂和说服他人的4大技巧和7大心理原理预计5项说服步骤~

一本教我们与人相处的书，也可以说是一本说话之道吧

文建祥教你如何把话说的有感染力

记住我们所说的每一句话，不管是积极的还是消极的都会在我们身上产生效果。如果没有产生效果，并不是没有效果，而是暂时还没开始产生而已。我崇拜语言的力量，如果可以的话，请大家都看看这本书，真的很不错。

[说服力：让销售回归简单_下载链接1](#)

书评

市面上每年都会出很多关于成功学的书，然而很多却是拼凑而成。但是我最近阅读的这本《说服力》，于我而言却是一本让我受益匪浅的书。
身为深圳普生卓越集团董事长，作者文建祥显然有很多销售经验。在这本书中，他将这些经验与销售实战中会碰到的七种心理现象做了结合，最终成为...

读了这本书让我对声音的力量有了重新的认识，我们的生活由一个个说服和被说服构成，不是去说服，就是被说服。说服力几乎成为一个人成功的最重要的能力。
这本书可以让你知道，一个人的说服他人的能力受身份、地位、职权、人际关系和以往在他人心目中的印象等众多因素影响，但说服...

我很佩服能够从事销售行业的朋友，我经常找他们沟通交流，发现他们从事了几年之后，变得简洁干练，特别羡慕，而且口才非常好。但我是一个行动力不强的人，所以只能通过书籍的阅读来提升口才方面的技能了。《说服力：让销售回归简单》，这本书结合着七大心理学的原理来讲，...

著名的销售专家文建祥出过一本《年轻人干销售去》，本书是其系列作品之一，是一本专门讲说服力的书。所以书探讨的虽然还是销售，但是说服力这个主题还是值得所有读者好好品读的。

生活中离不开说服力，学会如何说服对方，也不只是为了干好销售。小到柴...

说服别人不是一件简单的事——读《说服力 让销售回归简单 年轻人干销售去》
现在是商业的社会，销售能力或者说服力是非常重要的，它不仅关系到一个人的经济状况，而且决定了一个人一生的事业发展的高度以及顺利与否。可是稍微接触过销售工作的人，可能都有体会，...

拿到这本书的时候看到说服力三个字，心里首先想到的是，这估计都是讲的大方法一类的书吧。但是在我拆掉塑封，有一种凸出来的感觉，感受到封皮质感的时候就想封皮设计的不错嘛，先看看别人写的序吧。罗伯特西奥迪尼作序，那必须值得好好看一下啊，《影响力》读过的朋友应该都知...

文/凡悦颜

销售是一个入门容易做好难的行业，成功的销售是达到一个双方各取所需，且内心得到满足的双赢局面。所以在销售业流传着一句话，卖产品不如卖自己。那么如何把自己卖出去呢？这里就涉及到沟通，也就是说服力的运用。文建祥作为深圳普生卓越集团董事长，拥有20年的销售经...

[说服力：让销售回归简单](#) [下载链接1](#)