

# 攻心销售力



[攻心销售力\\_下载链接1](#)

著者:海平

出版者:新世界

出版时间:2008-8

装帧:

isbn:9787802287181

《攻心销售力:让你业绩倍增的隐秘说服技巧》主要内容：有资料显示，全世界有50%

以上的财富掌握在1%的人手中。不过，富贵不是天生的，这些人也并非与生俱来就财运亨通，而是他们懂得说服的技巧，有着绝顶的口才和头脑。这些人深知，加强产品介绍的技巧，掌握说服的语言是何等重要。

对各类业务人士、推销员、门店销售员来说，这是一本具有普世价值的业务员指导书。为什么你的业绩将是其他人的几倍甚至几十倍，那是因为你即将具备的隐秘说服力。

这也是一本具有企业培训价值的业务员提高书。如果你以最快的速度将这本具有中国经验的业务员宝典送到手边，你可能会看到同样速度的业绩增长。

## 作者介绍：

目录: 业绩倍增：基础篇第1章 隐秘源于内心，说服肇始于思想  
    隐秘说服实际上是一种心理战术 察言观色，了解客户的内心世界  
    人心善变，却有规律可循 解读客户的内心变化 心理暗示的力量  
    正确的问题可以操纵人们的想法 想办法使对方分心 助你达成目的的8个策略 第2章  
    隐秘说服是个心理游戏，有效说服才是硬道理 不断重复，强化心理暗示  
    谎言重复千遍就是真理 客户需要的是证明 向客户提供证明的6种方式  
    从“不”到“是” 争辩不是个好办法 让对方不停地问“是、是”  
    应对客户拒绝的11种办法 怎样说服犹豫不决的客户 第3章  
    口才加动作，利用你的语言天赋 语言描述具有神奇的魔力  
    语气和语调营造出不同的感觉 怎么说才能让客户产生兴趣 每隔30秒，你就要有所变化  
    暗示语言，来自心灵的力量 不同的词语，具有不同的暗示作用  
    利用语言诱导进行恰当的暗示 隐秘说服中的动作暗示 肢体语言的学习和运用  
    说服不是终极目的，只是手段 业绩倍增：原则篇 第4章  
    隐秘是把软剑，悄然打破心理壁垒 迅猛攻势只会适得其反 闲聊与赞美让客户减轻压力  
    在倾听中让客户放松戒备 向客户请教，成为他的知己 打破成交的心理壁垒  
    遭到客户拒绝的隐秘因素 克服异议，让客户无法抗拒  
    融化式说服，像流水一样循序渐进 治谈协商的原则和技巧 做出保证，让客户安心  
    说服要讲逻辑，无懈可击 帮助客户下定最后的决心 做好善后工作 第5章  
    说服要切入对方的要害 给客户一个购买的理由 接近客户，并为他创造需求  
    引导客户，改变他们的消费习惯 把握客户，击中对方的软肋  
    激将法可以改变客户的意志 动之以情，调动客户的情绪 从客户的立场出发考虑问题  
    利用攀比心态说服客户 借助第三方的影响力 靠“高帽子”进行说服 第6章  
    激发客户的购买欲望 客户心底潜藏着对商品的占有欲 对占有欲的心理剖析  
    充分调动客户的想像力 构造出一幅打动人心的图画 感官刺激，把模糊的幻想具体化  
    参与才会主动，体验才有感受 有了感觉，就有了购买欲望 让客户一看到产品就高兴  
    营造一种有利的说服情境 给客户描绘一个美妙的梦想  
    把心理预演变成真实业绩倍增：关系篇 第7章 寻找有购买意向的潜在客户  
    不要试图说服所有人 有1/3的客户需要丢弃“圈地运动”，确定你的客户范围  
    寻找潜在客户的主要方法 你需要一个引路人 筛选、确定合格的客户  
    客户资源的叠加与积累 通过“转介绍” 开拓潜在客户 潜在客户在朋友中产生  
    大胆地与陌生人说话 参加行业展览会 第8章 了解你的客户，迎合你的客户  
    研究说服对象的一切因素 了解客户，你将无所不能 借助“相术”来了解客户  
    从细节入手判断客户购买力 识别“两栖”类消费者 仔细揣摩客户的心理  
    在交流中摸透客户的脾气 平常用心迎合客户的口味 使用让客户高兴的字眼 第9章  
    让客户主动来找你 从走出去到引进来的说服策略 巧妙地设置购买“诱饵”  
    语言诱饵与视觉诱饵 把自己变成一块电磁铁 接待客户的实用技巧  
    降低姿态以留住客户的心 这样做，最能吸引客户的注意力 和客户谈论他最喜欢的话题  
    让客户自己说服自己 提问题改变客户的注意力 第10章 有效沟通，学会与客户“调情”  
    精心寻找与客户见面的绝好机会 给客户留下良好的第一印象 开场白至关重要  
    消减客户的戒备心理 怎样与客户一见如故 接近客户的重点是推销自己

开启客户的话匣子 寻找与客户的“共同语言” 通过共同点来增进感情  
模仿客户的肢体语言 成为客户最信赖的朋友 对不同的客户，采用不同的沟通策略  
让客户感觉到他很重要 对客户充满感激之情 以最佳的状态与客户沟通第11章  
维护好客户关系 你的客户为什么在流失 客户的忠诚没有死，它只是病了  
维持老客户比赢得新客户更重要 用心去爱你的客户 关系好也要多做感情投资  
不断满足客户的“感性需求” 为客户提供跟踪服务 让“将来的客户”也满意  
感动客户比打动客户更重要 客户的抱怨就是你的动力 业绩倍增：自我训练篇第12章  
说服的力量在于自信和激情 摘取自信的金苹果 让一切“不可能”成为“可能”  
业务员将如何建立自信 善于学习的归零心态 保持乐观的心态 付出足够的耐心  
开启成功的钥匙——意志力 运用说服来激励自己 唤醒无穷的内心潜能  
在气势上压倒对方 激情四射方能无往不利 对事业全身心地投入进去第13章  
有效提升自己的说服力 你凭什么说服别人 有意识地训练自己的说服力  
增强说服力的绝招 炼化自己内在的精神气质 克服不良习性，保持清明的头脑  
增加说服的真诚度 说出心里话来表达真诚 能够举出生动的例子 让你的话更有煽动性  
在潜移默化中引导客户情绪 一开始就攻占对方的内心 婉转的说服技巧  
说服力的关键：先声夺人  
· · · · · (收起)

[攻心销售力](#) [下载链接1](#)

## 标签

心理暗示

## 评论

[攻心销售力](#) [下载链接1](#)

## 书评

[攻心销售力](#) [下载链接1](#)