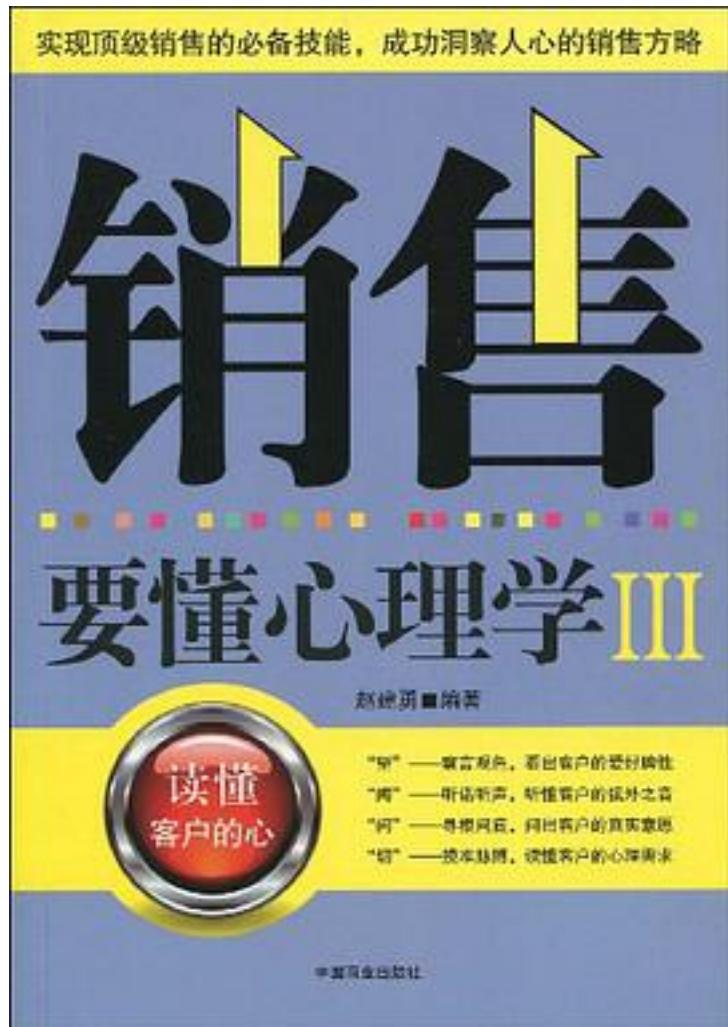


销售要懂心理学3



[销售要懂心理学3_下载链接1](#)

著者:赵建勇 编

出版者:

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787504466297

《销售要懂心理学3》内容简介：销售中“望闻问切”，帮你有效征服越来越精明的消

费者。

“望闻问切”是中医给病人看病时候必经的步骤。望，指观气色；闻，指听声息；问；指询问症状；切；指摸脉象。合称四诊。它是一个好医生了解病人病情的基础和根本。

在销售中，销售员之于客户，就好比医生之于病人。给客户“看病”，开最有效的“药方”帮助客户解决问题，是销售员的本职工作所在。而“望闻问切”则是真击客户内心最真实需求欲望的最有效途径。因此，“望闻问切”四字，也是销售人员洞察人心，成功实现销售的必备技能。

销售中的“望”，通过对客户的外表、衣着、举止、面部表情的细致观察，了解客户的性格、爱好、品味，发现客户心理需求和购买特点。

销售中的“闻”，通过聆听客户说话的语气、特点、细节等，发现客户的心理变化以及情感的起伏，去伪存真，找出症结之所在。

销售中的“问”，通过有针对性的问，从客户的回答中，发现客户的真实心理，并对其进行因势利导和有效的说服。

销售中的“切”，结合之前的观察和了解，进行综合的分析和判断摸清客户的脉搏，读懂客户的心，给客户开出最切合其心理的“药方”。

作者介绍:

目录:

[销售要懂心理学3 下载链接1](#)

标签

评论

[销售要懂心理学3 下载链接1](#)

书评

[销售要懂心理学3_下载链接1](#)