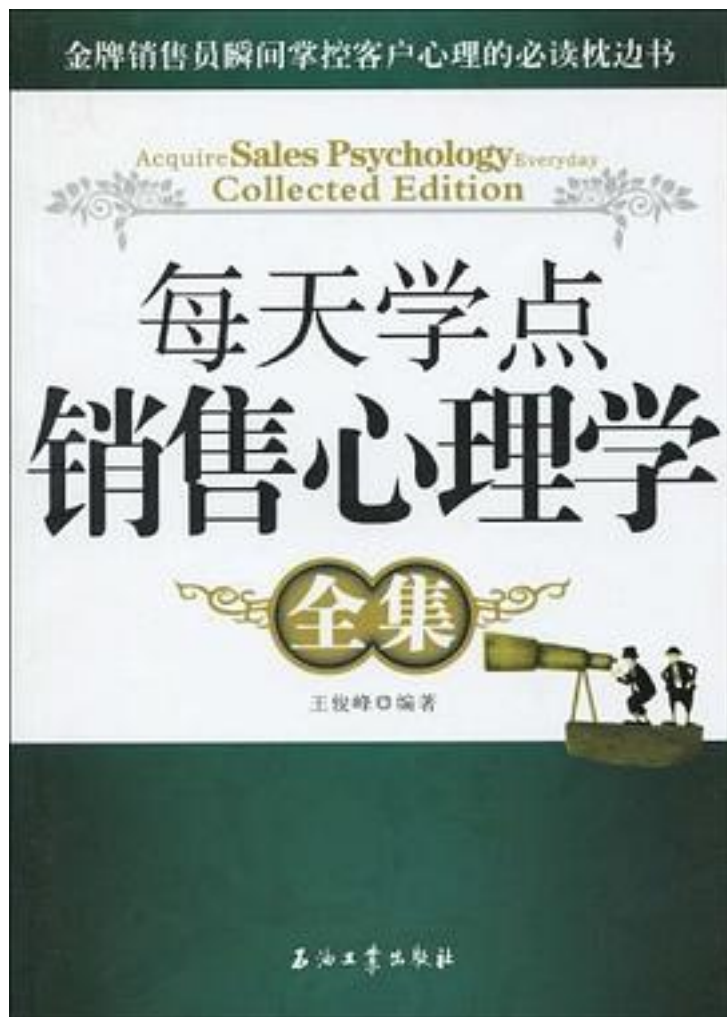


# 每天学点销售心理学全集



[每天学点销售心理学全集\\_下载链接1](#)

著者:王俊峰

出版者:

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787502175153

《每天学点销售心理学全集》内容简介：为什么客户会对你产生兴趣，并最终作出购买

产品的决定，在这个过程中，客户的内心是怎么想的？为什么客户会相信你这位陌生人，他们的内心世界是按照什么样的判断原则来作出是否接纳你的决定的？

这些问题都是销售中要解决的心理问题，因为客户所作出的任何购买行为都是由他的心理来决定的，如果你可以洞察并影响客户心理的话，就一定可以引领客户的行为朝你期望的方向前进，进而最终实现自己的销售目的！

作者介绍:

目录: 第一章 敲开客户紧闭的心灵——掌握客户的消费心理

客户和销售员的双赢心理

顾客都有怕被骗的心理

挑拣商品的人才是准客户

物美价廉的商品谁都要

千方百计让客户需要你

逆向思维更能吸引客户

巧用对比抓住客户的心

勤快就能打开客户的心门

第二章 让客户悦纳你的产品——了解客户的需求心理

激起客户对产品的需求和渴望

客户都希望以低廉的价格获得产品

客户需求安全感的心理

做个顾问式销售员

体验会让客户早做决定

站在客户的立场思考问题

怎样把握客户的购买需求

第三章 寻找客户心理突破点——分析各类客户的心理弱点

爱慕虚荣型客户要赞美

节约俭朴型客户讲价格

干练型客户怕啰唆

犹豫不决型客户需给建议

时间观念强的客户怕费时

专制型客户需要以下忍耐

情感型客户要受到感动

独特型客户讲个性

第四章 读懂客户的身体语言——从细节上洞察客户的心理变化

眼睛经常泄露客户内心的秘密

头部动作传递客户信息

从手的动作可以看出客户是否在掩饰自己

要记住客户的口头要求

面对客户的滔滔不绝要学会闭嘴

客户的坐姿蕴含玄机

第五章 找到打开客户“心门”的钥匙——在销售中你必须要知道的十条心理定律

二八定律：客户渴望被关怀的心理

二选一定律：别让主动权跑到了客户一边

伯内特定律：让产品在客户心中留下深刻的印象

奥纳西斯定律：把发展客户工作做在别人的前面

奥美定律：把客户当做上帝一样服务，客户就会关照你的生意

跨栏定律：不停地打破自己的销售纪录

哈默定律：只要人有需求，就有销售存在

原一平定律：失败时要有百折不挠的心理

250定律：把自己看做是商品

斯通定律：把拒绝当做是一种享受  
第六章 在心理上操控客户——销售中你必须要知道的九个心理效应  
亲和力效应：亲和力让你贴近客户  
首因效应：自信是推销自己的法宝  
快乐效应：快乐心理带来快乐销售  
开场白效应：抓住客户的心  
好奇心效应：标新立异满足客户心理  
借势效应：“他山之石，可以攻玉”  
投其所好效应：最有效的心理进攻  
微笑效应：拉近心理距离  
聆听效应：销售中聆听很重要  
第七章 说话不能失去分寸——销售中的心理引导术  
多利用惯性思维引导客户  
从心理上吸引客户的注意力  
让客户满意自己的购买行为  
好奇心是客户注意你的前提  
以退为进，紧牵客户心  
让客户跟着自己的话进行思维  
步步为营，获得成交的机会  
客户需要你的“威胁”  
想方设法让客户依赖你  
第八章 不拘小节，无以成事——销售不能忽视细节  
从细节处寻找突破点  
永远让客户先挂电话  
寻找共同点拉近彼此礼仪间的距离  
专业术语影响客户的心理  
客户渴望做朋友的心理  
赢得了时间就赢得了销售  
仪表和着装赢得客户好感  
• • • • • [\(收起\)](#)

[每天学点销售心理学全集 下载链接1](#)

## 标签

销售

心理学

营销

微信读书

2013入

## 评论

感觉讲的比较空==但是还是挺有用的工具书。。。

-----  
第一次读这种类型书，还是有点用的。

-----  
讀這些書的人，會一輩子讓人討厭嗎……

-----  
用案例穿插于每个要点之后，方便理解且对要点做了补充，但略有些啰嗦，而且有些观点一直在重复。应该属于销售入门级的书籍，都是粗略概括，实用性一般。

-----  
有收获，很好。

-----  
入门级别，然后，说教挺多。真正的运用不那么简单……

-----  
[每天学点销售心理学全集\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[每天学点销售心理学全集\\_下载链接1](#)