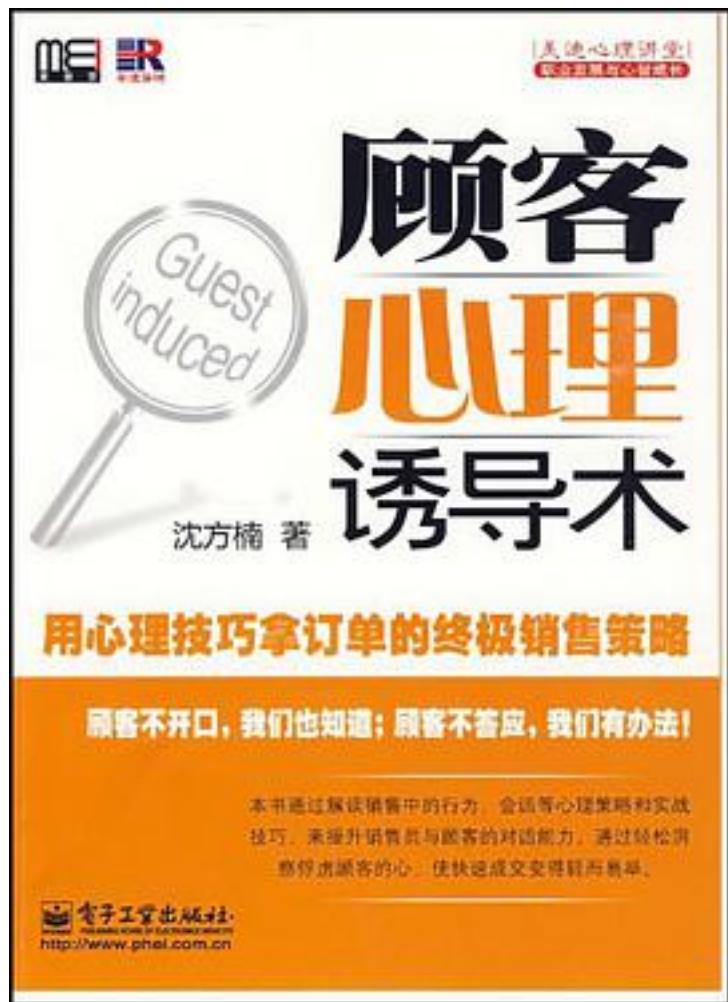


顾客心理诱导术



[顾客心理诱导术 下载链接1](#)

著者:王力可

出版者:企业管理

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787802553958

《顾客心理诱导术》内容简介：销售不仅要靠一张利嘴，一双锐眼，还要“有心”。怎样才能摸清顾客心理？怎样才能让顾客被你“牵着鼻子走”？怎样才能让顾客愿意购买

你的产品？在阅读《顾客心理诱导术》的过程中，你会发现从“心”开始，以“诱导”为方，没有什么销售是不可能的，下一个优秀的销售员就是你！

每一个销售精英至少都是半个心理学家，要打好销售这场心理战，不仅要认识顾客、知道顾客在想什么；更重要的是要引导顾客，告诉他们应该怎么想。用“心”销售，谁都能成为销售专家！

作者介绍：

目录: 诱导术第一式：攻破顾客第一道心理防线
1.1 了解自己在卖什么 1.2
优秀的销售员不能这样思考 1.3 与惯性思维说再见 1.4
用“心理暗示术”牵着顾客鼻子走 1.5 广告诱导——玄机不可泄露 1.6 报价的心理技巧
1.7 给自己营造成功意象 1.8 走出消极心理的阴影
诱导术第二式：顾客是谁
2.1 顾客想做上帝 2.2 知己知彼——如何了解客户 2.3 投其所好、投其所需 2.4
见什么人卖什么货 2.5 要说就要先聆听
诱导术第三式：接近顾客
3.1 打造完美第一印象 3.2 巧妙开场白增添印象分 3.3 做自己的情绪管理师 3.4 营造气氛、利用环境进行诱导
3.5 沟通无极限 3.6 信任是购买的基础 3.7 情感诱导术 3.8
演示诱导术——一次示范胜过万语千言 3.9
帮顾客挑选商品，而不是向顾客推销商品
诱导术第四式：套牢顾客
4.1 魔法式推销语言 4.2 肢体会说话——巧用身体语言诱导 4.3 欲擒故纵诱导术 4.4 学会“威胁”顾客 4.5
先推销理念再推销商品 4.6 不要对顾客施加太大压力 4.7 如何消除顾客疑虑 4.8
如何面对拒绝 4.9 如何道歉 4.10 从顾客抱怨开始销售 4.11
顾客接受推销的心理阶段及应对技巧
诱导术第五式：挖掘顾客
5.1 良好的人际关系助你挖掘到潜在客户 5.2 放好“马后炮”——售后服务要保质保量 5.3
诚信——桃李不言下自成蹊 5.4 拒绝贪婪，细水长流 5.5
列名单、找朋友——聚集人气才能聚集财气
诱导术第六式：你不可不知的顾客心理
6.1 顾客都喜欢做VIP 6.2 顾客都喜欢被恭维 6.3 顾客都想占便宜 6.4 顾客都有从众心理 6.5
顾客都爱面子 6.6 顾客不喜欢的推销方式揭市必诱导术第七式：心理诱导术实战演练
7.1 电话销售心理诱导术 7.2 就是要教你“诈” 7.3 包装诱导术 7.4 巧用激将术 7.5
沉默是金——无声胜有声 7.6 让第三张嘴说话
· · · · · (收起)

[顾客心理诱导术 下载链接1](#)

标签

评论

[顾客心理诱导术 下载链接1](#)

书评

[顾客心理诱导术 下载链接1](#)