

抢单要读心理学



[抢单要读心理学_下载链接1](#)

著者:杨宗勇

出版者:

出版时间:2010-6

装帧:

isbn:9787121110153

《抢单要读心理学:助你成功抢到订单的128个心理学技巧》是一本结合心理学技巧解读订单争夺策略的销售作战手册。书中内容按照订单竞争模式设计，通过匹配与之相对应

的心理学原理形成框架线索，在解读心理学技巧的同时，充分融合了订单争夺的规则，旨在帮助销售员洞察客户心理，巧妙地争夺订单。全书包括接近销售机会的策略、成功吸引客户的关注、争夺订单的销售情报战、破坏对手的销售计划、赢取客户的信任感、影响对手的判断力、延误对手的行为反应、占得竞争优势的攻心术、甩掉对手的成交策略等9章，共阐述了128条抢单技巧。销售人员通过阅读《抢单要读心理学:助你成功抢到订单的128个心理学技巧》，可快速提升订单争夺战中的操作技能，从而达到顺利吸引客户和成功签单的目的。

作者介绍:

目录:

[抢单要读心理学_下载链接1](#)

标签

营销

销售

心理学

口才

评论

[抢单要读心理学_下载链接1](#)

书评

[抢单要读心理学_下载链接1](#)