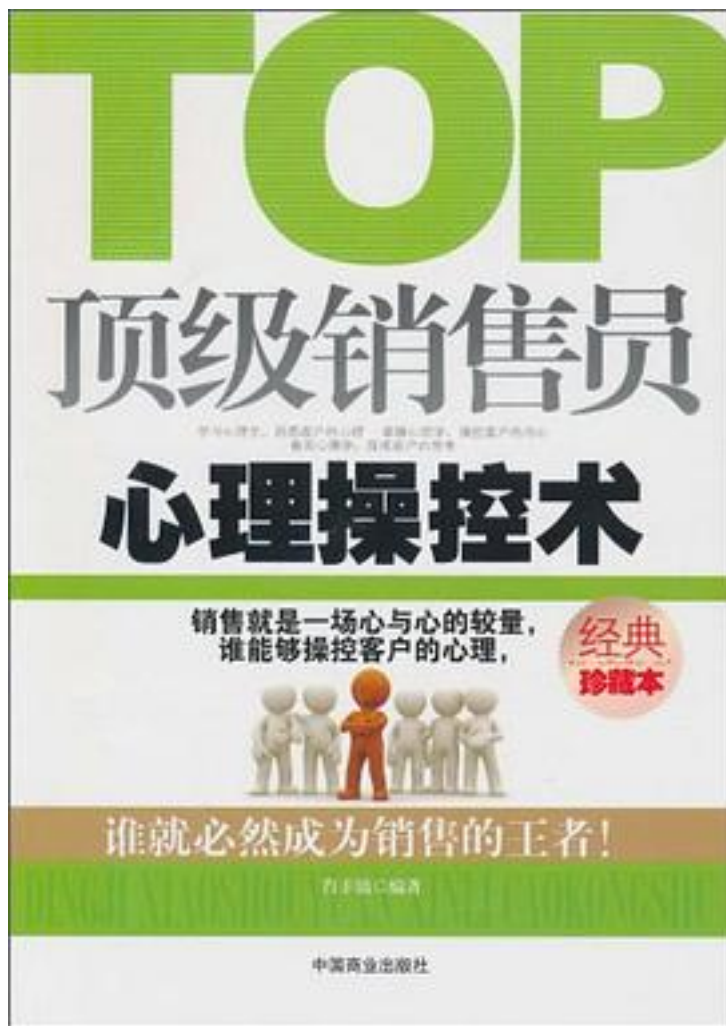


顶级销售员心理操控术



[顶级销售员心理操控术_下载链接1](#)

著者:肖丰镇

出版者:中国商业

出版时间:2010-10-1

装帧:平装

isbn:9787504468840

《顶级销售员心理操控术(经典珍藏本)》 内容简介：销售心理操控的目的就是为了摸透

客户的心理，赢得客户的信任，打开客户的心扉，激发客户的购买欲望。可以说，销售就是一场心理博弈战，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

作者介绍:

目录:第一章 像客户一样思考，洞悉客户的心灵密码

销售是一个心理博弈的过程。实际上，每个销售人员从一开始找到客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以从这个角度来看，销售人员必须要了解客户的心理，才能更好地完成自己的销售工作。可以说，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

不同人群的消费心理大不同／2 客户都有害怕被骗的戒备心理／8

挑剔的客户往往是真买家／10 了解客户的消费心理阶段／14

客户都有贪图便宜的心理／16 了解客户购买产品的利益点／19

通过不同颜色把握客户心理／22 如何探寻客户的真实需求／26 销售心理操控模板／28

第二章 先给客户“掏心”，后让客户掏钱

对于销售而言，谁赢得客户的心，谁就将最终赢得市场和竞争。因此，销售员要千方百计地获得客户的认可和信赖，赢得客户的心。当你以客户为尊，把客户的利益放在首位时；当你把买卖关系变成朋友关系，并不断增加感情储蓄时；当你能换位思考，真正为客户着想时；当你明白“投入和付出越多，回报就越多”的道理时，你会发现客户都喜欢和你做生意，都心甘情愿地掏钱购买你的产品。真诚是赢得客户的前提／32

为客户省钱你才能赚钱／35 换位思考必然获得客户的信任／37

不隐瞒自己产品的缺点／40 向客户展示发自内心的微笑／42

亲和力让客户更愿靠近你／45 把客户当做真正的朋友／48

以感恩的心态对待客户的异议／51 销售心理操控模板／53 第三章

相由心生，销售就要学会以貌取客

相由心生，环境不但可以改变一个人的内在素养，还决定人的外相气质；你是历经沧桑还是无忧无虑，都可以从外貌上看出端倪。曾国藩曾以识人而著称，其所著的《冰鉴》

可为销售员所借鉴。其实，从外貌上对别人做出判断，是销售工作的第一步，所谓“万事开头难”，走好这一步，我们对客户就有了最为基础的认识和把握，也就更有利于下面的销售成交。鼻子是人最敏感的无声“语言”／56 根据眉毛判断客户的性格／58

看客户的脸型，知客户的心性／62 客户的眼睛就是客户的心灵窗户／64

从嘴巴推断客户的性格及心理特征／66 从耳朵判断客户的性格特点／69

下巴与客户的心理特点／72 从声音判断客户的性格／73

从牙齿判断客户的性格特点／75 从头发判断客户的性格／77 销售心理操控模板／80

第四章 言必中的，这样说话客户一定会心动

俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏”。销售人员是靠嘴吃饭的，所以，那些真正的销售高手，都能准确地揣摩客户的心理，用客户喜欢的方式说话，说到客户的心坎里，从而让客户乐意购买产品。找到你和客户的“共同点”／84

用客户的观点说服客户／86 要多说“我们”，少说“我”／89

专业性太强的术语会让客户厌烦／90 投其所好，把话说到客户的心坎里／92

喋喋不休往往会起到相反的效果／95 产品介绍这样说效果最好／98

提出成交要求要找准时机／100 和客户闲谈的方法技巧／105

这些话销售人员绝不能说／108 倾听也许是最好的说话策略／110

销售心理操控模板／114 第五章 掌握人性弱点，找准客户心理突破口

人人都有弱点，突破人的弱点最容易，效果也最好。如果销售员能洞悉并掌握客户的心理弱点，就等于抓住了客户的命门，这样销售员必然占据主动，销售的工作也就会容易很多。对于虚荣心强的客户要多赞美／116 对于犹豫不决的客户要促使其下决心／118

对于爱贪小便宜的客户要多施小惠／120 对于冲动的客户要用激将法／122

对于专制霸道的客户要学会忍耐／124 对于小心谨慎的客户要多给建议／126

对于性格内向的客户要给予适当的鼓励／127 对于节俭的客户要在价格上做文章／129

销售心理操控模板／131 第六章 谈判就是“谈心”，销售心理博弈就这几招 第七章

看懂客户身体语言，引导客户购买心理 第八章 学会“潜伏”，自己低调让客户高调

第九章 想操纵客户的心理，自己的心理必须更过硬 第十章
在销售中，这些心理学效应你必须要知道
· · · · · (收起)

[顶级销售员心理操控术_下载链接1](#)

标签

顶级销售人员的心理操控术

精彩

心里

博学受用

评论

写的到位 亲和力很关键

[顶级销售员心理操控术_下载链接1](#)

书评

[顶级销售员心理操控术_下载链接1](#)