

销售就这几招



[销售就这几招_下载链接1](#)

著者:张兵

出版者:化学工业出版社

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787122093257

《销售就这几招》内容简介：销售的本质都是一样的，无非就是把货卖出去，把钱拿回

来。但是在这一卖一拿之间藏有无穷的“玄机”，销售不仅是和钱打交道，更是和人打交道！销售就是一场心理博弈战，只有那些窥见客户内心的人才能立于不败之地！销售就这几招，都在销售中的心理学诡计中，如果不学一点，很容易会在与客户“过招”的时候失手。

这不是大街上那种随处可见的销售教材，它更像是从销售柜台前或者人心深处直接拍摄下来的鲜活镜头，每一个镜头都是销售战术的在线直播。通过它，你可以看到客户购买心理的微妙变化以及如何掌控，让他们乖乖实现你的销售。

没有含糊其辞，没有空话套话连篇，《销售就这几招》中所提供的种种技巧，不管是销售产品还是发展合作，拿来即可用的绝招让销售人员都能游刃有余。让销售人员一看即懂，一用就灵，切实解决销售中的问题！

学几招管用的销售技巧，把自己的钱袋装满吧！

作者介绍:

作者简介

张兵，畅销书作家，致力于成功心理学、教育心理学的研究。结合自己的实践和体悟，对年轻人的精神世界进行了深刻的剖析和阐释。针对年轻人所面临的现实困惑，提出了一系列切实有效的解决方案。目前已出版《30上下，决定男人的一生》、《先交朋友，再做生意》、《13岁前，妈妈一定要懂的那些心理学》等精品图书。

目录: 第一章 客户资料决定输赢

客户档案比东奔西走更有效

对客户资料掌握越精确，成功的概率就越大

如何给客户分类——红苹果、ABC、血型

了解你的客户——避免万一失手，胜过百发百中

如何找到你的客户和他的资料

了解你的竞争对手——为什么客户要买我的产品，而不是竞争对手的

了解不同客户的消费心理

携带笔记本，随时记下客户的需求

第二章 直接找负责人说话，别把时间浪费在门卫身上

突破接待人员的技巧

直接找老板说话，别把时间浪费在门卫身上

接线员不是路障，而是导游

消除内心对大人物的恐惧——就这样，没什么了不起

“鲍威尔销售法”——对付畏惧心理的一剂良方

识破强度秘书的话语

第三章 销售中的心理学——不懂心理学永远做不好销售

假定成交，真能让你成交

欲擒故纵销售法——张弛有道，大单来到

单刀直入销售法——很多时候客户不喜欢玩虚的

服务有“缺陷”销售法

巧用认知对比原理——元钻戒与元饰品

心理暗示销售法——由“我卖货”变成“我买货”

将你与客户的“相同点”加以扩大

第四章 不做正常的傻瓜，把销售主动权牢牢掌控在自己手里

改变思维，别做正常的傻瓜

二选一定律——把主动权操纵在自己手上

羊群效应——吸引大批的“羊”来吃你的“草”

“傍大款”法则——用不了多久，你也能成大款

将客户的购买热情度加度
每个客户背后都有个潜在客户
第五章 只要你能解决客户的困难，客户就能解决你的订单
为客户制造一个“假想敌”
满足客户的安全感，客户就能满足你的成就感
以实物或戏剧化的过程抓住客户的兴趣点
少一些单调、多一些创意
采用“迂回战术”，打开客户的钱包
列“资格描述表”，分出谁是值得销售的客户
“解决方案式”销售法
第六章 销售没有淡季——在最冷最热、下雨下雪天去拜访客户
“不景气”销售法
在最冷最热、下雨下雪天去拜访客户
巧选非电话高峰期进行销售
对“木头型”客户，要下“狠招”
会抱怨的客户是好客户
以身销售法——自我销售和产品销售同等重要
让客户体验产品是有效的销售方法
第七章 地毯式轰炸销售法——铺天盖地撒网，大鱼小鱼通吃
“人头攒动”的秘诀
名片是世界上最伟大的销售员
地毯式轰炸销售法——铺天盖地撒网，大鱼小鱼通吃
扮猪吃虎销售法，让弱势变优势
有时候，实话实说是销售的最佳策略
会议销售法——吸引客户的诱饵
利用“网络博客”销售——新时代的新选择
第八章 置之死地而后生销售法——销售精英都是被逼出来的
置之死地而后生——冷淡客户成交法
你不卖他偏要，不许偷看他偏看
必要时采取“现场逼订”法——精英是被逼出来的
胆大心细“不要脸”，销售需要“死缠”而不是“烂打”
对客户不能千篇一律，看哪种销售方法最适合
遭受拒绝后，继续不间断地访问
出奇才能制胜——利用客户好奇心销售
临门一脚，给摇摆的客户施点压
第九章 利用“内线”销售——每一个客户都是你的“兼职销售员”
利用“内线”销售
每一个客户都是你的“兼职销售员”
分一半销售法——把商品不留痕迹地卖出去
用十分的自信吊足客户胃口
故事是金——一流的销售擅长讲故事
借用“道具”销售——销售员不一定动手，但一定要多动脑
第十章 生意属于会谈价的人——永远不要接受第一次开价或还价
价格是个很敏感的词
“太棒了，钱是我最喜欢的问题”销售法
永远不要接受第一次开价或还价
让客户先出价，主动权就掌控你手中
不要等客户自己做决定，而是主动帮他做决定
反复刺激客户的购买兴趣点
“声东击西”谈判法，让成交更爽快
第十一章 用小恩小惠来拉近与陌生客户之间的感情
最有力的销售武器是情感
用小恩小惠来拉近与陌生客户之间的感情
老客户回访销售法，订单滚滚来

用客户的说话方式说话，客户才更喜欢你
拜访客户时记得先讨一杯水
让客户觉得自己与众不同，他就会对你与众不同
不要独自吃饭——找机会与客户共进午餐
• • • • • [\(收起\)](#)

[销售就这几招_下载链接1](#)

标签

销售

沟通

人际沟通

鸿利

励志

2014

评论

消除内心对大人物的恐惧——就这样，没什么了不起

销售就这几招，其实不是几招，而是很多招，还是十分有用的，用的时候要根据自己的实际调整。

学习销售的好书

[销售就这几招_下载链接1](#)

书评

[销售就这几招_下载链接1](#)