

# 王牌销售攻心术



[王牌销售攻心术\\_下载链接1](#)

著者:齐宏

出版者:中华工商联合出版社有限责任公司

出版时间:2010-9

装帧:平装

isbn:9787802495524

《王牌销售攻心术:成功拿单的6大攻心技巧》主要内容简介：销售首先需要考虑的不是

赚取金钱，而是获得人心。销售不懂心理学，就如同前行在茫茫的黑夜，没有出路，也看不清方向。没有业绩的根本问题在于你没有打开客户的心门，消除他们的疑虑、卸下他们的心防。“攻心术”就是在激烈的市场竞争中提升销售业绩的决胜秘笈。作者以心理学知识为理论基础，引证大量科学的心理实验，在销售实战案例的基础上，提炼出了王牌销售员最拿手的6大攻心术。

最大的敌人是自己——销售员心理素质修炼，知己知彼才能成交——客户心理全把握，初见客户把握机会——初见客户攻心术，有效倾听高效沟通——与客户交流攻心术，签单之前提高警觉——成交攻心术，有效学习事半功倍——销售心理定律全收录。初见客户攻心术，让你拥有完美的销售开局；与客户交流攻心术，让你轻松应对客户的心理变化，以心攻心、见招拆招；成交攻心术，让你见缝插针、不错过任何一个成交良机；你必知必会的心理素质修炼术以及销售心理定律的全收录，会令你在人际交往当中游刃有余，进入攻无不克的销售境界。《王牌销售攻心术:成功拿单的6大攻心技巧》旨在通过故事和案例揭示现实销售中的心理规律，带您轻松破解客户行为背后的心理密码，成为收入倍增的王牌销售员。

作者介绍:

齐宏，心理咨询师，国内首位把九型性格与销售管理结合起来的实战研究专家。香港光华管理学院、时代光华教育集团特聘讲师，易才集团（CTG）市场顾问。历任麦斯特机构、海华国际、港中旅集团、中青旅集团、赛格集团高级管理顾问，在企业管理、销售沟通及人力资源效能提升等方面具有丰富的实践经验。对九型性格的应用有着独到深刻的见解，积累了大量案例。其品牌课程《九型人格与客户需求发掘》、《打造王牌销售团队》、《销售沟通心理破冰》、《九型人格与销售技能的提升》等均受好评。

目录: 前言第一章 最大的敌人是自己——销售员心理素质修炼 1.学会推销自己  
2.自我暗示要积极自信 3.对客户的热情要真诚 4.心急吃不了“热豆腐”  
5.不必畏惧大人物 6.不抛弃、不放弃 7.拒绝是成交的开始 8.不给自己找借口  
9.对待挫折要乐观 10.忍一时风平浪静 11.挖掘自己的心理潜能  
12.用知识做心理的强大后盾 13.用口才展现自身的文化修养第二章  
知己知彼才能成交——客户心理全把握 1.客户关心的总是自己的利益 2.客户需要安全感  
3.巧用客户的怀旧心理 4.搞定“过而不入”的客户 5.征服犹豫不决的客户  
6.巧妙利用客户的虚荣心 7.机智应对客户的挑剔 8.化冲动为行动 9.以物超所值引导客户  
10.巧用客户的攀比心态 11.善用客户“贪小便宜”的心理 12.减少客户的逆反心理  
13.疏导客户的暴躁心理第三章 初见客户把握机会——初见客户攻心术  
1.见面之前做好全面准备 2.用开场白吸引客户注意 3.用有效话题打破冷场  
4.幽默感会让客户更轻松 5.投其所好拉近彼此距离 6.用人或物产生移情效应  
7.产品介绍要满足客户心理 8.灵活应对不同性格的客户 9.挖掘出买方的决策者  
10.用最有效的证明征服客户 11.制造与客户不期而遇的机会第四章  
有效倾听高效沟通——与客户交流攻心术 1.倾听攻心术 2.准确把握直言与婉言  
3.永远不与客户发生争执 4.让客户亲身感受产品 5.沟通时和客户交朋友  
6.与客户保持同一阵营 7.了解你的竞争对手 8.引导客户说“是”  
9.用效仿获得客户的好感 10.谨慎使用专业术语 11.巧妙滋润枯燥话题第五章  
签单之前提高警觉——成交攻心术 1.帮助客户早做决定 2.让步要让得有价值  
3.谈判要重价值轻价格 4.适度运用善意的“威胁” 5.给客户最需要的而不是最贵的  
6.许给客户的承诺要兑现 7.肢体语言透露成交信息 8.运用成交策略攻破心理防线  
9.沉着应对成交最后一刻 10.掩饰你的成交喜悦 11.放长线才能钓大鱼第六章  
有效学习事半功倍——销售心理定律全收录 1.沸腾效应：客户离购买只差1℃  
2.多看效应：找理由多与客户面谈 3.250定律：1个客户会带来250个潜在客户  
4.跨栏定律：每天都有一点进步 5.定式思维效应：用客户的经验说服客户  
6.名牌效应：用名牌才有面子 7.权威效应：客户依靠专家式的销售员  
8.禁果效应：激发客户的好奇心和逆反心理 9.登门槛效应：销售员就要得寸进尺

10.首因效应：形象是销售员的第一张名片参考书目  
· · · · · (收起)

[王牌销售攻心术\\_下载链接1](#)

标签

销售

营销

心理学

心理

职场

商业

管理学

管理

评论

-----  
[王牌销售攻心术\\_下载链接1](#)

书评

-----  
王牌销售攻心术\_下载链接1\_