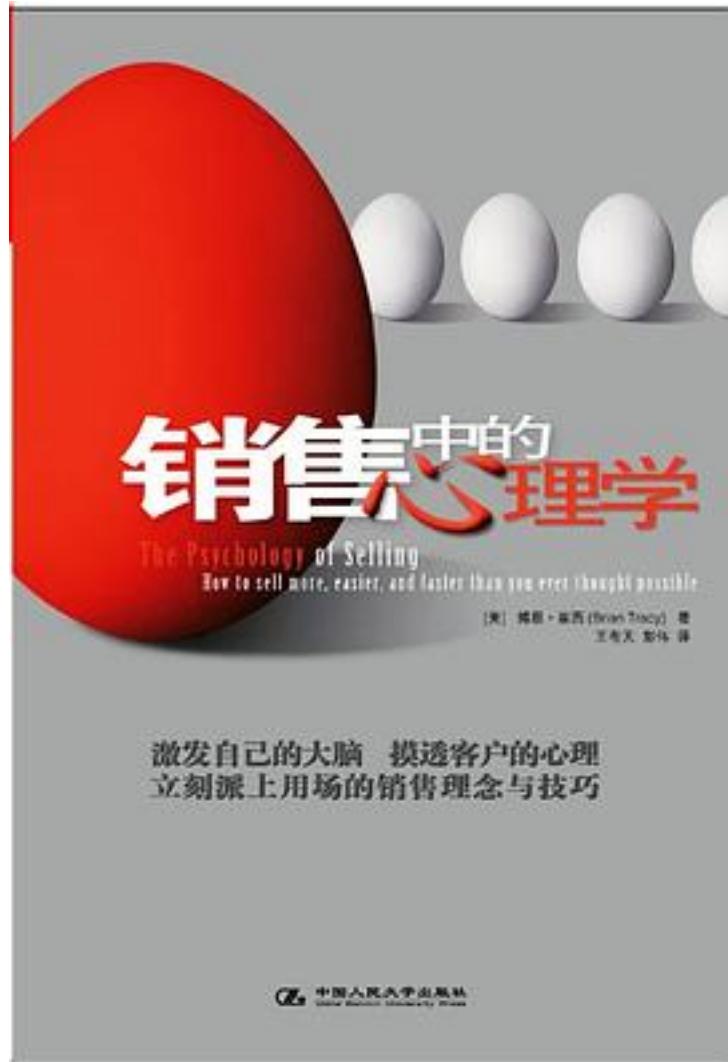


销售中的心理学



[销售中的心理学 下载链接1](#)

著者:博恩·崔西

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2010-12

装帧:平装

isbn:9787300131399

畅销书《销售中的心理学》再度袭来。多拿订单，提高业绩可以说是每个销售人员的心愿。然而，在实际工作中，不少销售人员付出了辛苦，却收效甚微。其实，与客户打交道的过程就是攻心的过程。作为销售人员，不要畏惧客户，也不要担心自己搞不定，只要能把握客户的心理，与其结成心理同盟，那订单就是唾手可得的了。本书通过对概念的阐述和翔实案例的分析，旨在指导销售人员学会正确认识自我，提高心理素质，运用心理学的知识看透客户的内心，更好地促进销售工作，实现成功销售。

作者介绍:

当今一流的职业演说家和销售培训师，亲自培训过50多万名销售人士。参加培训的人几乎遍布所有行业；他们全都获得了惊人的成绩。

比尔·盖茨、巴菲特、戴尔、杰克·韦尔奇等人都曾聆听过他的讲课。

博恩·崔西还为500多家公司提供咨询服务，其中包括IBM、美国麦道公司等知名企业。有超过2/3的世界500强企业已经和正在运用他的销售系统和策略。他的教学训练课程在美国连续14年创下有史以来的最高销售记录。

博恩·崔西还是畅销书作家，迄今为止，他出版了30多种图书、300多种相关的录音带和录像带，很多作品被翻译成20多种语言，远播世界35个国家。

目录: 前言 我成为百万富翁的故事

第1章 销售的内在博弈

第2章 设立并实现全部销售目标

第3章 人们因何而购买

第4章 创意销售

第5章 约见更多的客户

第6章 暗示的力量

第7章 完成销售

第8章 成功销售的十大关键

译者后记 销售人员的自我修炼

· · · · · (收起)

[销售中的心理学 下载链接1](#)

标签

销售

心理学

营销

销售心理学

博恩崔西

商业

自我完善

职场.励志

评论

我觉着吧，这本书挺坑爹的。一方面，作者在一个点上循环往复地强调着，搞得好似在凑字数；另一方面，我没觉得这当中有多高明的科学成分在里头，只能说是经验之谈，所以不能算是科学的心理学。特点就是：通俗易懂，一天搞定，不痛不痒。

真经，每一句都是金玉良言

没有干货。

让我有点失望的是，讲的东西都太平庸。

其实销售很简单，首先一定要让自己变得非常优秀，其次一定要站在客户的角度考虑问题。

需要总结=====+++++案例来理解，和实践它。理论很好。要举一反三。。。

老话居多，没啥新意。

明确自己的期望+行动+毅力。

有些点不错~

其实 还好吧 至少看完没觉得浪费时间 很积极

阿粉特别推荐的一个作者，安利了他的语音课程。由于英文太烂所以找了扩充成书的中文版来看。书里其实就围绕了两个主角，一个是你一个是客户。你首先要认同自己，然后设定一个比现状高25%-50%的目标，接着拆解目标。对待客户要让他多说，你多提问，提问的人carry全场。要让对方相信你是为他考虑，时刻记住你不是卖产品卖的是解决问题的方法。注意穿着打扮，让自己看起来更专业。适用的场景还挺多，面试谈恋爱里面的技巧都可以套进去。

提问是门大学问

Ken

Fisher推荐的书，一直以来，我都是个nerd，对于销售有些内在的排斥，虽然我也做过Cold call，不过这项软技能，也许对我的事业真的很重要

1.销售领域的激励，强调第一。2.销售，是一种对于热情的传递。3.思维预演

补记

这其实是一本2010年读过的书，那会计划从研发转行干销售，最早看的是英文版The Psychology of selling。

路走得多了，难免踩到屎。

销售中的一些技巧

大多数说的都是对的。

这本书详细为大家介绍了销售前应该具备的心理——积极自信、强烈的自尊心、不怕被拒绝；销售人员要制定具体的目标计划并细化成小目标；将客户分类，识别客户需求，针对不同的客户采取不同的销售策略；与客户面见一定要衣着得体、举止大方，显示出应有的专业素养……满满的都是干货，是销售人员必须学习的教科书。同时，最后的十条成功秘诀，基本适合我们干任何事情。

[销售中的心理学](#) [下载链接1](#)

书评

我刚从其他行业转作销售，我向我们经理请教，他给我推荐了3本书，他说要想成为最有业绩的销售员，其实读3本书就够了，第一本是《销售圣经》，第二本是《世界上最伟大的推销员》，第三本是《销售心理学》！！！

<http://www.douban.com/subject/3631947/>

心理学是一门研究心智与行为的科学，它采取实证科学的研究方法，透过实验和观察来检验假设，研究对象主要是人类，但也有些心理学家以动物作为研究对象。

詹姆斯 (William James) 是美国的哲学家和医生，也是当代心理学的创始人之一。他在1890年给心理学下的定义是，“精神生...

这本书不是我的看书STYLE，通常我抵触这些成功学的书，言之无物，断言、强调、夸张是这种风格书的特点，我宁愿看很闷的经典心理学，也不愿意在这种书上浪费时间。

会拿起这本书，是因为手头实在没有书看。但是，不情愿的开头却带来了可喜的收获。销售中的心理学，说的是销售， ...

第一章

- 1、现在就下决心成为一位拥有完全自信、强烈自尊的销售人员；对自己一遍遍的说：“我感觉自己好棒！”
- 2、不断地把自己想象成为本行业中最棒的人。你“看”到的那个人就是你将“变成”的那个人。
- 3、事先下决心：无论发生什么，都不放弃；失败退却不在考虑之列。
- 4、不...

作者看起来深受拿破仑·希尔影响。

书很容易读，也很耐读。一些道理，讲出来后，觉得浅显，但不讲出来，确实不知道。比如：提问的人在控制局面；我曾经得到过面试的建议，在锁定offer之前，一定不能谈薪酬。我执行得很不好。刚看到销售中同样建议，价格问题只会在最后已经...

我认为销售就是给客户带去价值的过程。不能是一种传销心理，为了成功，丧失底线，卖给客户不想要的东西或者无意义的东西。因此，首先，要确信我们给客户提供了一个好的产品或者服务，这样不但自己有信心，也是不违背做人的原则，如果自己对产品部熟悉或者没有信心，谈何销售？ ...

有人说成功的销售肯定有很多秘诀吧，看这本书发现没干货啊？也许真的没有网上的一小小段子拿来就能用那么快餐式有用，但是请问那些段子是你自己经过思考的吗？快餐有营养吗？虽然最后都会拉出来，但是快餐对身体健康有什么实质帮助？没有。你看一本书就行了，记住核心的东西， ...

我很喜欢这本书，目前看的唯一一本让我很兴奋的销售书，深入浅出，十分专业，坚持必将成为销售高手。

第一章

- 1、现在就下决心成为一位拥有完全自信、强烈自尊的销售人员；对自己一遍遍的说：“我感觉自己好棒！”

2、不断地把自己想象成为本行业中最棒的人。你“看”到的那个人就是你将“变成”的那个人。3、事先下决心：无论发生什么，都不放弃；失败退却不在考虑之列。
4、不...

哪里可以买到英文原版的纸质版？哪里可以买到英文原版的纸质版？
哪里可以买到英文原版的纸质版？哪里可以买到英文原版的纸质版？
哪里可以买到英文原版的纸质版？哪里可以买到英文原版的纸质版？
哪里可以买到英文原版的纸质版？哪里可以买到英文原版的纸质版？哪里可以...

和《影响力》这本书所说的不同，《影响力》所说的是在销售过程中对于客户的心理影响和把控。而《销售中的心理学》更多讲述的，是销售人员的自我心理建设。
《销售中的心理学》的心理建设，大概分为两个部分。第一部分，告诉读者销售这份工作并不卑微，也并不负面。由于这份工作...

全书有用理论不多，可参考有以下两点：1、人们为何购买商品？因为他需要。
所以销售中的两个步骤就是：一识别客户关键需求；二增加客户对你的信任
1) 识别客户的需求可以通过“提问和倾听”，来了解你的产品或服务到底能满足用户的哪些强烈的需求 客户的需求可以通过“马斯洛...

“影片教学法”始于哈佛大学，但是，如何收集到优秀的视频教材？如何在最短的时间找到你需要的视频教材？我们为您准备了丰富的视频案例，详情请点击查看！<http://user.qzone.qq.com/448553752/blog/1346415259>

(观察力) ----冷读 -----如何确认需求感 -----如何确立谈判格局
-----如何分清楚真假客户 -----如何看出对方最在乎的事
-----如何神化你所看出的事情 KEN学泰拳的时候，很怕看到别人...

今天，最好的企业拥有最好的销售人员，二流的企业拥有二流的销售人员，三流企业正面临破产。世界上最成功的机构都有非常优秀的销售机构。
帕累托法则告诉我们20%的销售人员赚走了80%的钱。在销售中，有七个方面对销售很关键，被成为成效决定因素，你在每个成效决定因素中的表...

还可以，有印象的点不多，大概就是说要注意自己推销时的形象和不停的自我肯定。
用心去挖掘用户的真正需求是最重要的。
外国人写的书就是例子多，让人读起来没有那么沉闷。 ...

读这本书时，感觉有些别扭，我想也许是因为 1、在读，还没读完
2、翻译过来的，终归不如原著读得畅快 === 看看读完之后是啥感觉吧。

第一次真正读完一本关于销售的书籍 让我了解到销售真的可以做到很专业
不过写书的人是外国人，我想更加针对国外的销售情况
要想把书上的内容真正应用到自己的工作中，还是有些距离的
这本书写的还算比较简单，也许不只是针对销售，有些建议，对整个人生都是有所帮助的 虽然看过...

[销售中的心理学](#) [下载链接1](#)