

《销售攻心术》

图书基本信息

书名：《销售攻心术》

13位ISBN编号：9787802325654

10位ISBN编号：780232565X

出版时间：2013-5

出版社：时事出版社

作者：王拥军

页数：322

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《销售攻心术》

前言

您是否经常面对客户的拒绝心生恐惧，不知如何应对？您是否还在滔滔不绝地介绍产品，但客户仍然对你说“不”？您是否遇到自以为胜券在握时，出现客户突然跑到竞争对手那里或消失得无影无踪的情况？您是否想在自己还年轻的时候，就能赚到年收入过百万，成功致富？您是否想只要把话说出去，就能把钱收回来，迅速成交您的顾客呢？如果想突破销售困境、提升销售业绩、成为销售达人，就请认真研习一下“销售攻心术”这门技术吧！一名优秀的销售人员不仅要对产品了解透彻，还要运用相当的销售技巧获取客户的认同和信任，以此达到绝对成交的目标。为此，销售人员要在知己知彼的基础上谙熟客户心理、制定销售策略、巧用攻心战术，从而赢得超级大单。销售是比总统更伟大的职业，销售工作无处不在，渗透到商业活动、企业经营的各个环节。在销售为王的时代，销售人员扮演着商业工程师的角色，其工作左右着资金流向、成交数额，决定着企业的成败，也影响着千千万万普通人的生活。出色地胜任销售工作，甚至有所成就，必须与客户展开一场心理博弈。问题是，许多销售人员在实践中忽略了销售心理这一重要环节。搞销售的人不懂心理学，不会攻心术，就犹如在茫茫的黑夜里行走，永远只能误打误撞。或者说，业绩乏善可陈的根本原因就是没有打开客户的心门、消除他们的疑虑、卸下他们的心防。销售用嘴不如用心，“攻心术”就是销售员在激烈的市场竞争中提升销售业绩的决胜秘籍。具体来说，销售攻心术的关键主要是察言、观色、读心。然后，在洞察客户心理、了解客户喜好的基础上引导客户的消费行为，激发其潜在的购买欲望。遇到难缠的场面，还要利用心理战术，抓住并操控客户心理，化解销售难题！本书从读心术、攻心术、赢心术这三个方面呈现了销售中最实用、最有效、最核心的心理策略。内容设计上不仅以心理学知识作为理论基础，还汇集了大量相关的销售实战案例。运用本书中介绍的心理策略，可以轻松掌握客户的性格类型、洞察客户的心理需求、抓住客户的理弱、突破客户的心理防线、解除客户的心理包袱、赢得客户的心理认同。狭路相逢，勇者胜。前提是，销售人员必须掌握正确的销售理念、销售策略和销售技巧。本书教你轻松掌控并应对客户的各种心理变化，以心攻心、见招折招。销售是您一生当中一定要学的一门学科！一旦掌握了销售攻心术这门技术，你将受用一辈子，在事业、人生等各个层面创造无限的财富。

《销售攻心术》

内容概要

《销售攻心术》讲述了世间万象，一切皆由心起！学好营销课、管理课，不如掌握心理学。销售人员最大的优势是心理素质好、情商高，并熟练运用销售博弈中的心理策略。您是否经常面对客户的拒绝，心生恐惧，不知如何应对呢？您是否还在滔滔不绝地讲产品，但是客户仍然对你说NO？您是否意识到因为在客户面前错话，而天天在损失顾客？您想在年轻的时候就赚到一百万，提早成功致富吗？您想把话说出去、把钱收回来，迅速实现赢单的目标吗？您想在未来10年多赚100万、1000万的财富，早日实现财务自由吗？

《销售攻心术》

作者简介

王拥军，山西昔阳人，继承晋商传统，游刃职场、商场多年，深谙观人、读心之术。先在多家公司销售部门任职，后转向培训机构从事销售训导工作，致力于用心理学灵修销售事业！

《销售攻心术》

书籍目录

引子 销售修心术 1.自信心：做销售最怕的是怀疑自己 2.诚敬心：客户第一，客户是衣食父母 3.平常心：把被拒绝看做家常便饭 4.豁达心：被客户刁难的时候要淡定 5.成全心：投其所好赢得顾客 6.坚忍心：只有偏执狂才能生存 7.进取心：把自己做成品牌 8.吃苦心：第一是能吃苦，第二是会吃苦 9.守诺心：一经承诺就要负责到底 10.忘我心：建立自我，追求无我 上篇 销售读心术 第一章 知心术 1.想享受上帝应得的服务 2.抓住客户的“从众”心理 3.客户都有怕上当受骗的心理 4.人人都有喜欢便宜的心理 5.“你不卖，我偏要买”的逆反心理 6.男女顾客消费心理的差异 7.搞清楚客户为什么抱怨 第二章 相面术 1.眉毛变化的玄机 2.眼神暴露出你的真性情 3.小鼻子，大秘密 4.从脸色探知性格 5.两片嘴唇看内心 6.下巴不说话却胜说话 中篇 销售攻心术 下篇 销售赢心术

章节摘录

版权页：在推销的过程中，客户那些日常的姿势最能真实地反映其心理活动。如果销售人员懂得从这些姿势入手，以一叶而知秋，以一般而知全貌，就可以顺利地了解到客户内心的真实想法了。（1）行走角落知人心 生活中，细心观察的人会发现，有些人走路喜欢紧紧贴着墙壁，即使参加各种会议或聚会，也是找最偏僻的角落坐下。从心理学的角度看，这些人有很深的自卑感。通常情况下，他们的口头表达能力不是很强，尽管其中也不乏思维敏捷的人，但性格大都比较怪异，经常喜欢和人唱反调。在消费场合，他们会变得很神经质，很害怕与销售人员接触。在与销售人员交谈的过程中，他们喜欢东张西望，注意力很难集中，有时会露出困惑的神情，很容易被人说服，购买一些他们不喜欢，也不需要的产品。销售人员面对这样的客户时，一定要谨慎而稳重，随时掌握他们的心理变化，坦率地称赞他们的优点。只有与他们建立值得信赖的友谊，才能使他们放下心理防御，接受销售人员对产品的介绍。另外，这样的客户即使对产品有什么不满意的地方，也不会表露出来，他们往往会找借口离开。这时，销售人员就要想办法找到他们对产品不满的地方和原因，然后仔细分析推销建议中的实惠和价值，使客户愿意尝试或接受新的产品。（2）拍拍头，顺从你 时常做出拍打前额姿势的人一般都心直口快，他们为人坦率、真诚，富有同情心，不会耍心眼，即使你教都教不会他。这种客户在购买产品的时候表现出的态度比较随和，一般没有特殊的喜欢和习惯。他们的消费观念也是追随大众，随着时尚的变化而改变，很容易受同事、邻居、朋友等因素的影响，也比较容易接受广告、其他促销手段的宣传以及销售人员的诱导和推荐。（3）摇头晃脑有启发 日常生活中，我们会经常看到人们用“摇头”或“点头”，来表示自己对某件事情看法的肯定与否。但如果一个人经常做出摇头晃脑的姿势。

《销售攻心术》

媒体关注与评论

“任何成功，都是销售的成功。可以说，几乎找不到一个不懂销售的成功者。如果你也想创业，那么一定要精通销售攻心术！”——世界级的管理大师汤姆·彼得士 “销售等于收入。”——《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎

《销售攻心术》

编辑推荐

《销售攻心术》是风靡全球的销售攻心术、话语术！销售博弈中的心理策略，读心术+攻心术+赢心术，无论是比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、马克·扎克伯格，还是李嘉诚、柳传志、马云，古今中外99%深具影响力的成功人士，都谙熟攻心之策，具备一流的销售能力！

《销售攻心术》

名人推荐

“任何成功，都是销售的成功。可以说，几乎找不到一个不懂销售的成功者。如果你也想创业，那么一定要精通销售攻心术！”——世界级的管理大师 汤姆·彼得士 “销售等于收入。”——《富爸爸穷爸爸》的作者 罗伯特·清崎

《销售攻心术》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com