

《全世界最贵的销售心理课》

图书基本信息

书名：《全世界最贵的销售心理课》

13位ISBN编号：9787512623460

10位ISBN编号：7512623461

出版时间：2014-3-1

出版社：团结出版社

作者：陆冰

页数：224

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

《全世界最贵的销售心理课》

内容概要

《全世界最贵的销售心理课》如果你工作与销售有关，那这本书一定要看，如果你自认为与销售无关，那这本书更要看。因为人生时时都在销售，事事都是销售，早一日阅读，少奋斗十年。销售其实很简单，但99%的人都用错了销售技巧，本书教你把销售技巧和销售心理学完美结合。翻开本书，你会瞬间拥有顶尖销售高手的超级能量。

《全世界最贵的销售心理课》

作者简介

陆冰，著名销售培训大师和励志成功学大师。他亲自培训过六十多万名销售人士，全世界有近百万人因参加他的课程而改变了自己的命运，被多家媒体称为销售界的传奇。

他在全球50个国家成功举办过3000多场专题演讲和研习会，为500多家公司提供咨询服务。他还是畅销书作家，迄今为止，已出版著作十余部。坚持做成功者所做的，你也能“复制”成功！

《全世界最贵的销售心理课》

精彩短评

- 1、一般般，有些内容可以借鉴，有些很臃肿
- 2、方法技巧很重要，个人修炼更重要。
- 3、销售心理课
- 4、我本来准备打三星的，一是因为前半部分很多内容并无新意，二是因为内容诚恳但是缺少致用类书籍的文字功底，这个名字诚我欺。后来看到把客户分成几种以后，我拿行为分析套用了一下，发现还是比较有道理的，而且还用了毛姆引蛇出洞的这个故事，故多打了一星。
- 5、对我销售小白很有用。目前有所成效。2月底做下个人总结，期待更佳的改善效果。
- 6、全世界最贵的销售心理课
- 7、天下文章一大抄。这本书80%的内容跟那两本都叫《销售攻心术》的书惊人一直，有的地方甚至连字句都懒得改了。
- 8、销售课 很棒

《全世界最贵的销售心理课》

精彩书评

- 1、著名销售培训大师和励志成功学大师。他亲自培训过六十多万名销售人士，全世界有近百万人因参加他的课程而改变了自己的命运，被多家媒体称为销售界的传奇
- 2、销售其实很简单，但99%的人都用错了销售技巧，本书教你把销售技巧和销售心理学完美结合
- 3、懂得销售心理学，修正自我形象是释放销售潜能的关键，当你改变看待自己的方式时，你的销售业绩就会开始提升了。如果你不懂销售技巧，就好比茫茫黑夜里行走，没有方向。所以一定要学好销售技巧，将会受益一生的。
- 4、这本书所提供的种种技巧，不管是挖掘需求还是推动成交，都是拿来就可以使用的绝招，不但能使销售新手学到销售的入门知识，更能促进深资深销售人员对销售工作有进一步的认识，得到重新启迪和实际帮助。对于我这个销售新人而言真的很管用呢。
- 5、顶尖的销售人员在销售过程的每个阶段都拥有高度的自我概念，他们大部分的收入来自其专业的销售表现。很多人都有过这样的感受，任何改变，或者任何想改变现状的企图，都会让你觉得不舒服。
- 6、这本书是我最近收到手里的新书，还没有看完，正在学习中，销售这个行业，与其自己参悟，还不如买本书来借鉴学习下他人的经验，客户拒绝你，你要懂得找到拒绝自己的原因，谈的时候要站在客户的角度想问题才行，总体来讲还是不错的，算是新书，适合现在中国的国情，别人能成为怎么样的人，做到什么样的成就，你就也必定做得到，改善业绩最快的方法，莫过于改善自我形象。
- 7、销售不懂技巧，好比在茫茫的黑夜里行走，只能误打误撞。然而，对于一名销售员而言，最重要的销售技巧便是读懂客户的心理，从而有效地说服客户，见招拆招，这样的销售工作才算得上是“知己知彼、百战百胜”。
- 8、一个人的态度可变化的弹性要比能力大得多。一个能力普通的人，如果能正视自身缺点，弥补不足之处，再加上正面的态度，绝对比一个能力出色但懈怠怨恨的人来得更优秀。一个人要想获得成功，可以很简单，也可以很困难，这取决于一个人的态度与选择。只要你有着持之以恒的态度，坚持不懈地努力，成功也终会属于你！
- 9、正好我也走在职场的分叉路口，碰巧买了这本书，真是犹如人生的一盏明灯，每次看书都觉得是有人在抽打我的耳光，说的都是我的缺点，不足，感谢在这个时候有这样一本书
- 10、就像书中说的，自我肯定决定了你的能量、热情，以及自我激励的程度。你的自我肯定就像是把火箭推出地心引力，进入太空轨道的燃料。一个拥有高度自我肯定的人，一定拥有强大的个人力量，他们做任何一件事几乎都会成功。
- 11、很多人都有过这样的感受，任何改变，或者任何想改变现状的企图，都会让你觉得不舒服。因为想要改变，就得跨出你的安全地带，这会让你感到紧张和压力。假如变化太大，甚至连身心健康都会受到影响，易怒、脾气暴躁、失眠、消化不良或全身无力。
- 12、当你准备好这种对自己及公司任何事情负责的心态，当你愿意对一切发生在你身上的事负起安全责任的时候，你才不会再去找藉口或指责他人，反而会说：“如果问题注定要发生，那么我会负起责任。”假如销售情况好，你就有功劳；假如销售情况差，你就必须负责。你“永远没有权利抱怨，永远没有失败的藉口。”
- 13、开发新客户、访问陌生人、安排见面机会、展示商品、达成交易、获得客户推广或进行售后服务，你都会有一套自我概念。此外，你对产品知识、个人管理技巧、激励客户的水准，以及和不同类型客户打交道的方式也都会有一套自我概念。
- 14、一个成功的人，在其一生中的每一阶段都不断地检讨他们的行为是否符合理想的行为模式，这就不得不提到目标。当你设定更高、更富挑战性的目标时，你的自我期许的层次才能得到提高。当你为自己设定目标，立志要成为怎么样的人，过怎么样的生活时，你的自我期许才会变成指引你人生方向的导航系统。
- 15、销售不懂技巧，好比在茫茫的黑夜里行走，只能误打误撞。然而，对于一名销售员而言，最重要的销售技巧便是读懂客户的心理，从而有效地说服客户，见招拆招，这样的销售工作才算得上是“知己知彼、百战百胜”。只要掌握一定的技巧，就会变成销售能手。
- 16、实际上，一个人的自我肯定和自我能力就是一体的两面。如果你表现得越好，对自己就越满意。你对自己越满意，表现得就会更好。这两件事是相辅相成的。你绝不可能对自己很满意但却表现得很

《全世界最贵的销售心理课》

糟，你也不可能表现得很糟却对自己很满意

17、销售不懂技巧，好比在茫茫的黑夜里行走，只能误打误撞。然而，对于一名销售员而言，最重要的销售技巧便是读懂客户的心理，从而有效地说服客户，见招拆招，这样的销售工作才算得上是“知己知彼、百战百胜”。本书是一本结合最新心理学研究成果和销售实战的销售圣经，对消费者的不同心理，销售人员在销售过程中的不同阶段，以及销售人员应该怎么去面对客户等方面都作了详细的介绍，最值得称道的地方，就是主张面对看似纷繁复杂、难度重重的销售工作，首先要认识到销售活动的制胜秘笈：那就是在销售活动中，要想提升你的销售业绩，就一定要真正明白心理学对销售的重要性，这也是我在当下对“销售”的深入思考并结合自身十几年的销售经验，得出的颇有启示性的结论

18、如果你能很快的明确顾客的心理，那就能很快的销售出产品，人生时时都在销售，学习销售知识必不可少

19、我们每个人总是希望别人对自己好，对自己积极，其实别人对待你的方式可以说是你对自己和他态度的一种反射，假如你希望别人对你好，对你积极，那么你一定要对他们有积极的态度，请记住，当你变成一个更好的人，你周边的人也会变得更好。假如我们能不断的充实并且练习，直到我们真正的详细自己能够把工作做到炉火纯青。积极者相信只有推动自己才能推动世界，只要推动自己就能推动世界。

20、懂了很多的道理，有时候拒绝不是冲着你个人而来，拒绝是商业社会对任何一种推销行为的标准反应模式，要有抗压能力！

21、在销售过程中，你不要觉得研究客户的心理是在浪费时间，其实研究客户为什么购买，客户有什么软肋，比那些费尽口舌却不讨好的推销方法要有效得多。而作为一名销售人员，你只有掌握了客户的心理，才能在迅速变化的市场中占有一席之地。遗憾的是，在实际销售当中，很多销售人员却常常忽略心理销售这一重要环节。

22、销售其实很简单，但99%的人都用错了销售技巧，本书教你把销售技巧和销售心理学完美结合。翻开本书，你会瞬间拥有顶尖销售高手的超级能量。

23、在销售行业，有这么一个现象，有些销售人员不管市场环境如何，业绩总是十分出色：赚很多钱，住好房子，开豪华车，在高级餐厅享受美食，银行的存款总也用不完。他们看上去总是那么乐观、积极，似乎生活完全掌握在自己手中。他们是公司里最优秀的销售员，公司也依赖他们拿下更多的订单。

24、这本书真正点燃了我的工作热情，让我清楚并深刻地明白我该如何做才能实现自我价值，也使我不再被动地等待公司花时间和金钱来训练自己成为更好的销售员。我相信自己，我也更相信我能用我的双手创造更美好的明天！

25、在当今这个浮躁的年代，要想重新点燃工作激情，实现自我价值，不是靠耳提面命的空洞口号，而是触动心底的反思。如果你想赚更多的钱，那么，你就走到最近的一面镜子前面，和你面前的这位“老板”商量一下，这个“镜中人”才是决定你能拿到多少奖金的人。

26、销售是一门科学、也是一门艺术，更是一场心理战。销售首先需要考虑的不是赚取金钱，而是获得人心。

不懂心理学就做不好销售

27、我个人认为销售才能真正看出一个人的实力来，要想成为销售强人，不是那么容易的，要从很多方面来完善自己，我就不是个爱销售的人，因为我本身就没有很高的销售能力，所以才会一直逃避这个有关销售的工作，又很别扭的是，也想提高销售能力，看了这本书给了我很大信心啊，很喜欢呢。

28、在向陌生人推销时，害怕被拒绝最为普遍。你不认识那些人，也从来没跟他们说过话，有可能会害怕别人会说一些无关痛痒的话或是说“我没有兴趣”，这种一般化的害怕被拒绝是销售生涯发展的最大杀手。通常，害怕被拒绝是因为你害怕别人不喜欢你，嫌你很唐突，担心受批评。不过，可以毫不客气地说，假如你天生就对“不”字有恐惧感的话，那你无疑是选错了谋生的行业。

29、我算不上一个“地道”的读书人，没有什么经验可谈，就和大家在一起谈一些个人的观点。我个人对“读好书”的见解可以概括为12个字：精读、常读、笔读、心读、鉴读、多读。多读。“从精出发，博览群书。”身边的人和事是书，工作是书，生活是书，只要肯读书，书中自有黄金屋。比较实用的书。沟通技巧啊什么的都很多，这本是珍藏版的，之前也买过，这本的内容读起来更轻松反角也更实用了。推荐推荐！！

30、如果客户问一句，销售人员答一句，销售人员就是去了主控权，反之，给客户一个二选一的选择

《全世界最贵的销售心理课》

，就能主导销售的过程，让销售进程始终朝着自己所预期的方向发展，书讲解的还是很详细的，值得我们注意的是，即使客户推诿的痕迹很明显，你也不要因此而不悦，甚至反驳他，相反，无论客户说什么，你都要先赞同他的观点或看法，这样你才有机会往下说，你要是反驳他的观点了，那么你也就把自己的路给堵死了。销售其实就是一种策略，你能主导客户的思维，那么你就能成为销售的赢家，二选一法则就是我们主导客户思维的最佳定律。

31、自身潜能比专业知识更重要——挖掘最大潜能，把任何东西卖给任何人绝对不能强卖——瞄准客户软肋，对不同的人要用不同的“钩”

32、不论在哪个领域，假如你总是能以积极的心态，或者说是以建设性而乐观的态度来看待自己及工作。不管市场环境如何，成功总会如影随形。那些获得大量订单，得到大量奖金的销售员，也许只是改变了以前工作中的一件小事情，就轻而易举地突破了销售生涯的一个大门槛。

33、口说无凭的销售是不会有成绩的，只有经过实战训练，只有经过现场亲临，才能讲出让人信服的一套销售方法，这本书恰恰是这样，揭露了全球500强企业只做不说的营销秘密，只要抓住顾客的心理，再根据书中的销售技巧，相信不会很难。

34、本书是一本结合最新心理学研究成果和销售实战的销售圣经，对消费者的不同心理，销售人员在销售过程中的不同阶段，以及销售人员应该怎么去面对客户等方面都作了详细的介绍，最值得称道的地方，就是主张面对看似纷繁复杂、难度重重的销售工作，首先要认识到销售活动的制胜秘笈：那就是在销售活动中，要想提升你的销售业绩，就一定要真正明白心理学对销售的重要性，这也是我在当下对“销售”的深入思考并结合自身十几年的销售经验，得出的颇有启示性的结论。

35、一个人的态度可变化的弹性要比能力大得多。一个能力普通的人，如果能正视自身缺点，弥补不足之处，再加上正面的态度，绝对比一个能力出色但懈怠怨恨的人来得更优秀。一个人要想获得成功，可以很简单，也可以很困难，这取决于一个人的态度与选择。只要你有着持之以恒的态度，坚持不懈地努力，成功也终会属于你！

《全世界最贵的销售心理课》

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