

《一本书读懂销售心理学：实战版》

图书基本信息

书名：《一本书读懂销售心理学：实战版》

13位ISBN编号：978750448363X

出版时间：2014-5-1

作者：李昊轩

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

《一本书读懂销售心理学：实战版》

内容概要

销售是一项伟大的事业，同时也是一门科学，一门艺术，更是一场战争。销售人员在业内的地位怎样，能取得什么样的业绩，在很大程度上取决于他对顾客与客户心理的掌控能力。

工欲善其事，必先利其器。在激烈的商战中，销售人员作为商家的战士，战斗在第一线，面临进场难、谈判难、销售难、汇款难、心态调整难等诸多问题，事先不做充分准备，面对客户要求措手不及只会一败涂地。只有将自己手中的武器磨得足够锋利，才能信心百倍地走上战场，赢得一次又一次的胜利。

销售人员面对不同的客户，使用不同的销售方式，都有各种可能性充斥其中，是淡定处之还是慌乱应对，其结果大相径庭。不管你做哪种销售，不管你现在的业绩如何，不管你是逆境还是顺境，都应该迅速收拾心情，立即行动起来，通过最有效的销售策略打开销售的大门、引爆销售业绩、成为赢单之王。

《一本书读懂销售心理学：实战版》

作者简介

李昊轩，内蒙人，出生于上个世纪七十年代末。大学毕业后，一直从事图书编辑工作，对文字有着特殊的情感。生活中，他总是用“波澜不惊”的态度来应对一切。在他的身上，我们总能看到一种老成的持重、青年的激情，这在他的文字中也卓显无遗。十年磨砺，已出版过生活、励志、经管等方面图书上百本。目前，他一如既往的用他积极的打拼为最美好做着充分的准备。

书籍目录

序言：销售就是一场心理战

第一章 人员推销心理学：投其所好，一分钟卖出好产品

1. 充分搜集与客户有关的资料
2. 消除对方担心受骗的心理
3. 找准成功交际的切入点
4. 如何说顾客才愿意听
5. 善于化解顾客的敌意
6. 把信誉的推销放在第一位
7. 有效调动客户的兴趣
8. 面对刁难要淡定
9. 销售人员贵在头脑灵活
10. 讲一个真实的故事，让顾客心动
11. 如何推销客户不感兴趣的产品
12. 说得再好也不如亲自体验
13. 学会推销概念
14. 真诚对待精明型客户
15. 对专断型客户要服从
16. 学会赞美虚荣型客户

第二章 电话销售心理学：掌控话题轻松赢得百万订单

1. 话题为王，而不是话术
2. 套近乎帮你赢得客户
3. 减少客户对风险的担忧
4. 用幽默拉近彼此的距离
5. 在接受和倾听中读懂客户
6. 声音也是有“表情”的
7. 让电话传递你的正能量
8. 在顾客面前勇于认错
9. 少说客户顾忌和不懂的话
10. 顾客到底需要什么
11. 用你的热情感化对方
12. 让客户先挂掉电话

第三章 客户拜访心理学：把握细节才能少吃“闭门羹”

1. 做一个有效的销售计划
2. 拜访客户要有作秀的功夫
3. 真诚地表达你的敬意
4. 充分满足对方好面子的心理
5. 多谈谈彼此熟悉的人或事
6. 提出对方容易接受的条件
7. 与客户的秘书搞好关系
8. 打破与准客户的心理隔阂
9. 通过“炒作”帮你制造声势
10. 让客户的借口说不出口
11. 充分表达你的感谢之情
12. 无论推销成败，都要保持正面形象
13. 必要时秀秀“不好惹”的一面
14. 拜访其实也是在经营关系

第四章 卖场销售心理学：在对话中把握成交的信号

1. 巧用顾客的从众心理
2. 微笑永远是最好的名片
3. 开口第一句话就让顾客满意
4. 充分了解顾客的购买动机
5. 摸清顾客眼里的“物美价廉”
6. 快速找到顾客的兴趣点
7. 帮对方找到自己的真实需求
8. 真情实感拉近彼此距离
9. 学会向顾客提问
10. 客户往往喜欢跟着“行家”走
11. 对顾客一视同仁
12. 利用顾客的冲动心理
13. 客户选购产品喜欢折中
14. 用“免费的午餐”促销
15. 把握成交的信号
16. 卖场中的客户是“抢”来的

第五章 网络销售心理学：愉悦体验留住最忠诚的顾客

1. 触摸顾客心中的梦想
2. 促使顾客购买要多提示
3. 在服务细节上下足功夫
4. 忘掉产品，解决需求
5. 售后不好，顾客全跑
6. 为顾客服务，为顾客增值
7. 经常和老顾客保持联络
8. 改进服务的秘诀
9. 有了好名声就会有好买卖
10. 比商品更重要的是人性
11. 引导客户购买更多的商品
12. 让客户不经意间“软性套牢”
13. 将销售商品变成销售情感
14. 销售送礼是门技术活儿

第六章 销售促销心理学：把销售大场面变成心理小考验

1. 着装细节让顾客心里受用
2. 礼仪修养增加亲近感
3. 打招呼，没那么简单
4. 丢掉“混日子”的心态
5. 用专业商品知识打动顾客
6. “陈列”紧抓顾客的第六感
7. 男女顾客消费心理的差异
8. 开场报价别吓退顾客
9. 推荐的话要诚恳地说
10. 顾客怎么买，你就怎么卖
11. “声调”吐露顾客的真实心理
12. 眼神暴露顾客的内心机密
13. 注意与手相关的小动作
14. 帮顾客缩小选择范围
15. 鼓励客户下定决心

第七章 商业谈判心理学：摸清心理价位更容易“俘虏”客户

1. 轻松判定准客户的潜在价值

2. 谈判前先了解对方的个性
3. 让客户敞开心扉
4. 讨价还价的策略
5. 遇到麻烦时学会柔性化解
6. 善用顾客的逆反心理
7. 有时耳朵比嘴巴更重要
8. 用环境的威慑使客户就范
9. 让客户感到内心难安的让步
10. 让利，拿人家的就会手短
11. 头脑发热时不要做决策
12. 面对诱惑，要沉得住气
13. 最后的1%决定你的成功
14. 签约之后不要马上离开

精彩短评

1、有点道理

《一本书读懂销售心理学：实战版》

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