

<<九型人格销售攻心术>>

图书基本信息

书名：<<九型人格销售攻心术>>

13位ISBN编号：9787111303206

10位ISBN编号：7111303202

出版时间：2010年05月

出版时间：机械工业出版社

作者：王绎

页数：228

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：<http://www.tushu007.com>

<<九型人格销售攻心术>>

前言

在我看来，做销售也是一场博弈，跟客户之间的博弈。

遇到的客户形形色色，试想，如果我们能迅速摸清客户路数与掌握客户脾气，对症下药，轻松搞定客户自然不在话下。

我根据自己多年在销售领域的实战经历，提炼和总结了这套专门用九型人格来破解不同类型特质客户的方法，取得了非凡的成果。

知己知彼，百战不殆，通过我的研究发现，中国客户可以分为9种类型。

有人就说了：中国这么多消费者，难道只有9种类型么？当然不是了，我所讲的这9种类型是核心类型，9在数字世界里是单个最大的，再大的数值也必须由0~9这几个数字来组成，0代表没有，所以这里不用阐述。

中国的消费者加起来，最基本的核心类型有9种。

任何人都是由一种主导类型和一种辅导类型任意两种组合而成。

主导类型一辈子都不会变，主导类型只会有一种，辅导类型可能有多种。

你随使用这9个单数进行组合，可以组合出无限数字，为首的那个数字就是主导的类型了。

我这里就是要研究主导类型。

读者就要问了，是哪9种啊？好，我们现在就先来认识一下这9种基本的特质类型。

付出型：付出为王——以人际关系为主，乐于付出，重视别人的需求胜过重视自己的需求。

能敏锐感觉到别人的需要，会随时改变自己适应别人，迎合别人。

善于付出更胜于接受。

成就型：成就为王——好胜心强，具有强烈的竞争意识，各方面都要表现出成功的样子，把自己的感觉搁置并转化到对目标的执著追求上，是天生的工作狂。

<<九型人格销售攻心术>>

内容概要

本书专门针对所有的客户进行深层心智模式、心理行为模式、人格模式分析、归类、总结及提炼，并通过作者的实战经历开创9种方法应对各种特质客户，具有实战、实效、实操性。

只要销售人员根据本书将客户对号入座，然后采用本书的破解方法，对客户对症下药，就会产生极大的效果。

所谓知己知彼，百战不殆，本书让销售变成事半功倍的容易事。

在这个性格混搭的商业社会，从事人数最多的职业大概就是销售/营销，不同性格特征的客户是否曾让你非常头疼？

对唐僧（完美型）这样的客户，你对他拉拢感情、套近乎、托人送礼等统统没用，除非拿出真经。
如果你是类似巴菲特（观察型）的销售员，可能还容易些，因为彼此有相似之处，他会欣赏你的专业和深度。

猪八戒（快乐型）面对曹操（疑虑型）这样的客户，成交的可能性会高吗？

如果是换做陈安之（成就型）这样的激励大师、销售专家呢？

情况又会怎样？

巴菲特对林黛玉或梁朝伟（感觉型）这样的客户，似乎就拿他们没办法，巴菲特是思想家，他们是艺术家，这就是区别。

这时也许李云龙（领袖型）型的销售人员更能够适应，因为他的侠骨柔情会被感觉型所欣赏。

九型人格在销售领域的应用实战。

六重识别系统让你快速识别各类客户！

更有九种类型性格的销售人员和客户的行为互动要诀！

只要根据本书对号入座，采用本书的破解方法，对客户对症下药，就会让销售变成事半功倍的易事！

<<九型人格销售攻心术>>

作者简介

王绎 国内知名企业教练、销售教练、NLP国际执行师、九型人格导师，《华商》《前沿讲座》等多家媒体专访人物，东方美奥(上海)国际训练机构首席训练导师，十几家培训机构的特约导师，并被多家企业聘为教练，对于NLP和九型人格有深入的研究。

曾先后在人民网、《联合早报》、《经

<<九型人格销售攻心术>>

书籍目录

前言 导读第1章 合乎规则、遵从道义：完美为王 ——针对完美型客户的破解之道 ——针对完美型销售人员的激励 第2章 充分赞美、肯定付出：付出为王 ——针对付出型客户的破解之道 ——针对付出型销售人员的激励 第3章 弯弓射雕、百步穿杨：目标为王 ——针对成就型客户的破解之道 ——针对成就型销售人员的激励 第4章 塑造浪漫、独特感觉：感觉为王 ——针对感觉型客户的破解之道 ——针对感觉型销售人员的激励 第5章 数据充分、资料翔实：知识为王 ——针对观察型客户的破解之道 ——针对观察型销售人员的激励 第6章 建立忠诚、塑造安全：危机为王 ——针对疑虑型客户的破解之道 ——针对疑虑型销售人员的激励 第7章 建立快乐、塑造新奇：快乐为王 ——针对快乐型客户的破解之道 ——针对快乐型销售人员的激励 第8章 泰山压顶、力挺万斤：权力为王 ——针对领袖型客户的破解之道 ——针对领袖型销售人员的激励 第9章 因势利导、反客为主：和谐为王 ——针对中庸型客户的破解之道 ——针对中庸型销售人员的激励 附录A 《士兵突击》中人物的性格分析 附录B 《华商》杂志社采访王绎教练全文后记 感恩生命中的贵人 作者简介

<<九型人格销售攻心术>>

章节摘录

插图：他们最大的恐惧就是良心受到谴责、别人指责自己犯错误。

他们内心里时常会有一位严厉的批评家在不断地对他们的行为进行批评和修正，让他们向着正确的方向前进。

他们把自我这种内在的强大的批评看做更高层面的自己，一种超越日常思想的自己。

他们的这种思想来源类似于我们先人所倡导的生活方式：勤劳工作，有正义感，完全独立，不依赖他人。

孔子实际上就是这样一个人，他的儒家思想提出了己所不欲、勿施于人，正人先要正己，达则兼济天下、穷则独善其身的哲学思想，影响了中国和附近的国家几千年。

他们潜意识中最大的渴望是把每件事做到完美极致，他们的内心认为这个世界上的每一个问题最终都会有一种正确的处理方法，这个方法就是他们自己所认为正确的，其他的都是错误的。

他们会把这种唯一的正确性作为追求的目标。

他们关注的焦点总是在规则和公平上面，这也是他们追求的核心价值。

完美主义者内心可能会经常充满痛苦，他们对理想和现实之间的差距很敏感，总是因为达不到理想目标而痛苦不已。

他们内心充满了矛盾的选择，一方面他们总是紧盯目标和必须完成的任务，坚持不懈地去努力完成；另一方面他们的内心会有一股强烈的去满足自我需要的冲动，他们很担心自己的这种需求如果真的表现出来，会影响对事业的追求，影响事件的完美性，为此他们宁可去牺牲自己，去压制自己。

因此他们为了保持这份完美和高要求，就形成了一种自我保护机制：否定和重组。

一旦他们表露自己的感情，他们就会自动地去压制，觉得自己不应该这样、不应该那样，时常拿着一把道德和规则的刻刀来雕刻自己，以至于把自己搞得很累。

他们多数时候放不下架子，对自己高标准严要求。

因此他们总是认为自己是在逆境中生存，所以他们的逆境智商是比较高的。

这种完美极致的要求也让他们时常产生对别人的厌恶和憎恨，时常感到愤愤不平，疑惑为什么有这么多人不遵守道德和规则，甚至变得敌视社会。

<<九型人格销售攻心术>>

后记

这么多年过去，我已经是快40岁的人了。

蓦然回首间，发现自己走过了将近13 500天、32.4万个小时，真是流年似水啊。

能走到今天，真的需要感谢很多人，如果怀着一颗感恩之心，你就会发现生活中处处需要感恩。

首先感谢的是我的父母，他们给了我的生命，让我能来到这个世界上，我的父亲叫王春友，母亲叫武其兰。

父亲从小外流浪，后为从军成了一名军人，母亲早年也是经历了很多的磨难，常年有病在身，很早就去世了。

尽管积毁销骨多时候他们意见不合，但是还有一些共同点：不太懂人情世故，很善良、热心。

父亲给了我生命的全部，一直以来我与母亲的关系比较好，但是母亲因为身体不好，去世很早，我与父亲的关系特别差，我总是在抱怨他怨恨他，把家庭的贫穷、自己的不幸、母亲的去世等一切加在他身上，为此我与他吵了很多年，一直不能放下一些东西。

能来到这个世界上就很幸运了——生命是亿万次选择的结果，人类是亿亿万次选择的结果，今生今世能造化成人，就已经是莫大的幸运了，还有什么值得抱怨呢？

相对于父母给自己的生命，那些不足就是大海中的点滴，根本算不了什么，我能做的就是好好活着，而且要活出质量活出精彩，这样才对得起他们。

才不枉来这个世界上走一回。

<<九型人格销售攻心术>>

媒体关注与评论

作为一名华人，我在美国生活了20多年。

我带着技术回国创业，备感艰辛。

招人难，留人更难。

感谢王教练，带给我们这么好的指导，让我们的公司重现生机。

——美国NN石油公司国际总裁，北京科鲁斯石油公司总裁 Mr.lin这本书很有实战意义，当前社会培训的实际效果对用人单位讲是一个现实问题，实战效果就是一种力量。

运用知识比拥有知识的价值量更高。

员工潜能的解放，就是最大的解放。

这本书是他在实战中不断提炼与总结出来的，每个读者都可以从中找到有利于自己发展的精神食粮，提升发展的相对竞争时间。

——国信银行某支行行长、济南大学客座教授 王军生我带领着太平洋保险公司所属的500多人的销售团队，这么多年下来身心疲惫。

在团队成长过程中，我的职业生涯面临枯竭和瓶颈，偶然的的机会，我参加了王绎教练的课程，帮助真的是太大了，2009年1-12月，我带领的团队一直保持全省第一的势头，我觉得王教练的这个课程的价值不是用金钱来衡量的，每一次都有很大的收获。

——太平洋保险公司冀区域经理 曹爱玲王教练作为业界的精英，理应受到更为广泛的瞩目。

——“管理畅联”社区王绎教练通过自己在销售领域和性格心理领域的探究，写了这本具有很强针对性的书，可以作为今日销售领域的一本教科书，起到引领的作用！

——原东营职业大学、东营财校、东营师范学校副校长 庞长增知人者留，自知者明：胜人者力，自胜者强 ——老子营销是一个企业的根本，营销的对角就是人，只要把人的特性研究清楚了，营销就找到了方向。

——国际营销大师 菲利普·科特勒

<<九型人格销售攻心术>>

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:<http://www.tushu007.com>