

<<销售经理必备心理工具箱>>

图书基本信息

书名：<<销售经理必备心理工具箱>>

13位ISBN编号：9787115218148

10位ISBN编号：7115218145

出版时间：2010-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：沈方楠

页数：235

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>

## <<销售经理必备心理工具箱>>

### 内容概要

本书按照销售经理的岗位职能，全面总结了与该职位相关的心理学原理，并针对每一管理主题，深入挖掘了各种细节问题，以图表、案例、情境训练以及游戏等方式灵活表现，帮助销售经理快速提升心理学认知水平以及运用心理学工具进行管理的水平。

本书适合销售经理阅读使用，也可作为普通销售人员学习提高的指导用书。

## <<销售经理必备心理工具箱>>

### 作者简介

沈方楠，华通管理咨询专家委员会常务委员，国际注册审核员，企业管理、市场营销培训专家。曾在多家大型外资企业担任总经理、销售总监等职务，在订单制造、客户开发、销售技巧、团队建设等方面具有丰富的培训经验。

主要研究方向为：建立学习型组织、销售实战技能、精益化控制。

曾为美泰玩具、光宝集团、索尼、康舒电子、力士集团、王氏港建等二百多家企业及上市公司提供合理化改善、卓越绩效管理训练等服务，深受客户欢迎。

## <<销售经理必备心理工具箱>>

### 书籍目录

第一章 构建战斗力超强的销售团队NO.1 格式塔定律：你不是一个人在战斗优化竞争力的团队作战模式如何发挥销售团队最大效能NO.2 投射效应：欲招兵买马，先识破人心销售人员的职业素质模型心理学的认知和评价标尺识破人心的四种技巧NO.3 期望效应：现实就是你想像的样子引导积极行为的期望形式适度激发销售热情的策略NO.4 鲶鱼效应：灌输重在竞争的销售理念植入合理的竞争理念诱导竞争动机的四种因素NO.5 角色认同效应：越认同，越投入正确认知销售人员的自我角色积极投入销售状态的引导措施第二章 专注于最佳的销售执行方案NO.6 莱斯托夫效应：制订上下统一的执行计划完善销售计划的“五步走”采取完备的销售预测措施NO.7 优先标准原理：抓住重点才能事半功倍如何突出重点执行目标排除执行目标中的干扰系统把握执行重点的心理修炼NO.8 超限效应：张弛有度，为计划预留弹性空间合理安排工作时间及进度让计划更具弹性和创造性NO.9 配套效应：平衡地分配销售任务这样分配任务最有效令任务有序执行的技巧第三章 用完美沟通激发销售热情NO.10 选择性知觉原理：搭建巴别塔，从理解出发团队沟通工作的五种障碍从理解角度成功介入沟通无障碍沟通的技巧性工具NO.11 缄默效应：交流的手段并非倾诉，而是倾听顺利完成双向交流的要诀化解下属防御心理的手段NO.12 反馈效应：完善的沟通源于及时的反馈及时给予反馈的实用方式激发销售人员积极建议的技巧NO.13 保龄球效应：热情高涨源自高度赞美正向激励的关键性原则沟通中赞美手法的妙用NO.14 沟通的位差效应：平等沟通令人畅所欲言消除上位心理的四种途径建造平等沟通机制的策略第四章 培养快速反应的执行能力第五章 用关键细节吸引客户关注第六章 快速成交的心理诱导技巧第七章 保持业绩持续增长的策略第八章 充满激情的绩效管理第九章 利用团队协作精神拿订单参考文献

## <<销售经理必备心理工具箱>>

### 编辑推荐

- 1.同类图书市场上较少，即使有也没有细化，具有创新性。
- 2.系统性的归纳、定位和提供了该管理职位的心理学原理（工具），容易吸引读者。
- 3.内容生动可读，心理学实验和管理情境给人轻松愉快的阅读体验。
- 4.通过图表化的内容安排，轻松易懂，让复杂的心理学问题变得可操作。

<<销售经理必备心理工具箱>>

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>