

<<销售中的博弈论诡计>>

图书基本信息

书名：<<销售中的博弈论诡计>>

13位ISBN编号：9787122105257

10位ISBN编号：7122105253

出版时间：2011-5

出版时间：化学工业出版社

作者：张兵

页数：249

字数：194000

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>

## <<销售中的博弈论诡计>>

### 内容概要

本书是畅销书《销售中的心理学诡计》作者又一力作!

销售，是销售员与客户之间心与心的博弈。

销售员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的博弈应对方式，以达到销售的目的。

学习销售博弈论，赢得更好的销售成绩。

销售中充满博弈，很多销售心理都可以采用博弈论来解读。

销售博弈拼的是买卖双方的经验、技巧和应变能力，有效掌握博弈法则，可以在残酷的竞争中游刃有余。

本书就是试图通过销售中常见的例子，来介绍博弈论的基本思想及运用，并且寻求用智慧来指导销售的方法。

解读销售中的博弈论，没有乏味枯燥的说理，而是以实用为主。

作者选取了大量精彩好看的销售博弈故事，用销售中的现象和经验总结，来诠释博弈论的作用。

销售有无限种可能，也有无限种状况，无法穷尽生活中的各种可能，用博弈论的思维，许多难题都会迎刃而解，从而获取更多的收益。

本书向没有经济学基础的读者展示了销售博弈中的顶级智慧，告诉销售人员如何在销售的博弈中，搞定各种各样的客户，取得成功。

## <<销售中的博弈论诡计>>

### 作者简介

张兵，致力于营销策划、销售心理学的研究。

出版的主要著作有：《销售电话应该这样打》、《20几岁学理财，30岁后才有钱》、《金科玉律》、《先交朋友，再做生意》、《销售中的心理学诡计》等。

## <<销售中的博弈论诡计>>

### 书籍目录

- 第1章 剪刀石头布——博弈开始啦
  - 最先出的是石头
  - 负和、零和与正和
  - 销售的四重身份——给予者、联络者、收获者、说服者
  - 同等条件下，人们愿意和他们喜欢并且信任的人做生意
  - 不可不知的销售博弈论
- 第2章 为什么“从南京到北京，买的不如卖的精”
  - 买的不如卖的精
  - 拿客户当笨蛋，有一天你会发现自己成了笨蛋
  - 掌握的材料越多，你就越能搞定大单
  - 世上没有一成不变的客户，也没有两次完全相同的交易
  - 把信息传到客户心里去——我吸烟的时候，可以祈祷么
  - 识破客户的虚张声势
  - 找出真正拍板说话的人
- 第3章 猜中对手心——他心里到底在想什么
  - 从1到100的猜数游戏
  - 当出头鸟和第一个吃螃蟹的人是有危险的
  - 辕门射戟博弈——用强势信号使对手退却
  - 客户购买的动机是什么
  - 客户需要什么——如何抓住客户的购买需求
  - 谁会真正买——你的潜在客户在哪里
  - 正确判断客户的购买力
- 第4章 为客户炖一锅“石头汤”——套取大单
  - 为客户炖一锅“石头汤”
  - 蜈蚣博弈——运用倒推法来销售
  - 从客户的立场推测——以其人之道，还治其人之身
  - 吃亏的另一面是赢利
  - 选择比机会更重要——如果时光可以倒流，你会做什么
  - 耐心是成功销售的关键
  - 二选一法则——把主动权握在自己手中
  - 权威效应——客户只相信专家
  - 蛋糕在融化——避免利润缩水就是赢利
- 第5章 针尖对麦芒——拜访、介绍产品与谈判的博弈诡计
- 第6章 假作真时真亦假——稳中求高、险中求胜的销售法则
- 第7章 引爆临界点——让客户内心的购买冲动一触即发
- 第8章 买者和卖者之间的博弈/
- 第9章 同行一定是冤家吗——怎样对待无处不在的竞争对手
- 第10章 要一锤子买卖，还是要长期合作
- 第11章 谁是你的老客户，谁又是你的推荐人

<<销售中的博弈论诡计>>

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>