

<<销售中的心理学>>

图书基本信息

<<销售中的心理学>>

内容概要

《销售中的心理学》就是在研究销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象。

比如，在销售过程中，销售人员具备什么样的自我意识。

在访问客户以前你认为可能客户不会签约的，这就是一个自我意识，因此对方不签约的可能性就真的非常高。

但是，一个自我意识说，如果对方不签约，那么对方真的会损失一个千载难逢的机会，无法实实在在地体会到我的产品给他的生活带来的改变。

具备这个意识的人就可以在遇到挫折、遇到拒绝的时候调动内心的意识出来，向客户显示更加有震撼力的一面。

<<销售中的心理学>>

作者简介

<<销售中的心理学>>

书籍目录

前言 我成为百万富翁的故事第1章 销售的内在博弈第2章 设立并实现全部销售目标第3章 人们因何而购买第4章 创意销售第5章 约见更多的客户第6章 暗示的力量第7章 完成销售第8章 成功销售的十大关键译者后记 销售人员的自我修炼

<<销售中的心理学>>

章节摘录

第1章 销售的内在博弈 没有任何一件事情不依赖于销售。
销售人员堪称是我们这个世界上最重要的人。
没有销售活动，我们社会的运转就会戛然而止。
当今世界，只有商业活动才是财富的真正创造者。
商业活动生产所有的产品和服务；商业活动创造利润和财富；商业活动支付工资和福利。
在任何一个城市、州或国家，人民的生活质量和生活水平都取决于商业社会是否健康发展。
你很重要 销售人员在任何行业都是最重要的一批人。
没有销售，规模再大、技术再先进的企业也得关门。
在企业的发动机里，销售是火花塞。
销售圈的成功和整个国家的成功之间有着直接的关系。
销售的活跃程度越高，则其所在行业或地区就越成功、越赚钱。

.....

<<销售中的心理学>>

编辑推荐

是谁可以让比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、迈克尔·戴尔和杰克·韦尔奇都坐在台下洗耳恭听？
是谁曾在全球40多个国家举行过演讲、拥有超过千万的学生和追随者？
全球销售人员的偶像、世界权威销售培训师博恩·崔西经典力作

<<销售中的心理学>>

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>