

<<销售中的心理学诡计>>

图书基本信息

书名：<<销售中的心理学诡计>>

13位ISBN编号：9787506464482

10位ISBN编号：7506464489

出版时间：2010-8

出版时间：李会影 中国纺织出版社 (2010-08出版)

作者：李会影 编

页数：259

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>

## <<销售中的心理学诡计>>

### 前言

推销之神原一平说：“人人都是推销员。

”的确，我们每个人每天都在通过自己的沟通模式说服别人接受自己的想法。

销售对于每个人来说都是一种本能。

然而，问题是为什么有的人做得很好，有的人却为之头痛？

美国一项调查表明，通常那些超级销售员的业绩是一般销售员业绩的300倍。

在众多企业里，80%的业绩是由20%的销售员创造出来的，而这20%的人并非俊男靓女，也不一定都能言善辩，唯一相同的就是他们都掌握了迈向成功的方法。

他们的方法不可能完全相同，但却有其共同之处，那就是洞悉客户的心理。

由此可见，成功的推销员一定是一个伟大的心理学家。

心理学是一门和我们生活密切相关的学科，因为人的各种行为都是受心理支配的。

兵法有云：知己知彼，百战不殆。

生活中，如果我们了解自己的心理，就能从中汲取巨大的精神力量；人际交往中，如果我们洞悉了别人的心理，就将获得掌控人心的密码，无往而不利；销售活动中，如果我们能了解客户的心理需求并给予满足，就可能会使看似艰难的销售工作变得容易……心理学是打开他人心理之门的一把钥匙，懂得心理学的人能够在恰当的时候说恰当的话，恰当的时间做恰当的事。

## <<销售中的心理学诡计>>

### 内容概要

《销售中的心理学诡计》以心理学知识为基础，引证了许多心理实验成果，汇集了大量相关的销售实战案例，从中提炼出了在销售中操纵客户心理的策略。

## &lt;&lt;销售中的心理学诡计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 像鱼那样去思考像鱼那样思考才能钓到鱼不要对客户想当然客户最关心的是自己识破老谋深算的客户的伎俩不要拐弯抹角，有话请直说站在客户的立场思考别让客户觉得你只是为了赚他的钱让客户感觉花钱是一种享受第二章 客户为什么要和你成交尊重每一位客户真诚，营造吸引客户的“强磁场”记住客户的名字，他会有受重视感适当地拍拍客户的马屁遵循相互吸引定律，他喜欢的你也喜欢利用共通心理，不断扩大与客户的共同点用心聆听客户的话语牢记客户在小事情上的喜好见面时间长，不如见面次数多有效主动请求反感你的客户给予批评第三章 是什么扰乱了客户的心智生意属于会销售的人巧妙利用怀旧心理重视时尚对客户消费心理的影响精心陈列商品,让客户的购买冲动一触即发不同家庭成员在购买中扮演的角色少一些单调、多一些创意反复刺激客户的购买兴趣点第四章 销售是心与心的较量给自己预留谈判空间逐步提出自己的要求，获得对方最大的让步事先向客户渲染“最坏的情况”销售谈判过程中，不可过早地做出让步在做出让步的时候，要求对方给予回报学会适时地沉默瑕不掩瑜，大胆暴露自己产品的缺陷用美丽生动的故事打动客户的心高明的销售员会让客户觉得自己赢了第五章 寻找各类客户心理的突破口抓住来去匆匆型客户的注意力，为客户节省时间对爱慕虚荣型客户多加赞美用真诚感动脾气暴躁型客户让节约俭朴型客户感觉钱花在了刀刃上用危机感使犹豫不决型客户快下决心从容对待小心谨慎型客户用幽默对待自命清高型客户开门见山地对付世故老练型客户给贪小便宜型客户一些小便宜让理智好辩型客户感受优越感吊足沉默羔羊型客户的购买欲望第六章 破译客户的身体语言密码透过眼睛读懂客户的内心小动作“出卖”客户的大心理注意和客户保持距离模仿客户能更增添亲密关系那些撒谎者最常做的手势动作从坐姿中窥探客户的内心第七章 成功销售的定律墨菲定律：重视每一位客户交际氛围定律：小幽默能调节气氛斯通定理：态度决定结果阿尔巴德定理：你对客户了解多少刺猬定律：与客户保持适当的距离250定律：每一个客户身后都有250个潜在客户巴莱多定律：80%的订单来自于20%的客户曼狄诺定律：微笑可以为你带来黄金伯内特定律：只有占领头脑，才会占有市场哈默定律：天下没有做不成的生意，只有不会做生意的人跨栏定律：销售目标要制定得高一点儿第八章 成功销售的心理效应攀比效应：用同类人做比较，激发客户的攀比心态稀缺效应：越是稀少的东西，人们越是想得到登门槛效应：销售就是要得寸进尺首因效应：给客户留下美好的第一印象共生效应：远离市场就远离了赚大钱的机会权威效应：客户往往喜欢跟着“行家”走禁果效应：你越不想卖，客户越想买凡勃伦效应：感性消费的巨大潜力第九章 就这样让客户无法说“不”第十章 让客户一步步走进预设的“圈套”第十一章 在谈判中“俘虏”客户第十二章 注重细节，让对方成为你的长期客户第十三章 客户是永远的主角第十四章 心态赢销售才会赢参考文献

## <<销售中的心理学诡计>>

### 章节摘录

在上面，如何去满足客户心中真正的需求呢？

举个简单的例子：如果客户肚子饿，你应该让他吃饭而不是让他喝水，因为喝水并不能满足他的需要，确认他的需要是填饱肚子之后，再去细分他喜欢面食还是米饭，喜欢什么口味，是成辣还是清淡，一一满足客户的需要才能拥有一个满意的客户。

因此，销售人员要把自己当作客户，站在客户的角度进行思考，进而尽可能满足客户的需求，才能达成交易。

然而可惜的是，大多数销售人员并不能做到这一点，他们更多的是喜欢站在自己的角度思考问题，而不是像一个普通客户那样思考问题。

如果你想钓到鱼，就要像鱼那样思考问题。

销售同样如此，你想从客户的口袋里掏钱，就要给客户一个愿意让你掏钱的理由，而这个理由就源自客户的内心！

只有真正站在客户的角度思考，才能体会到客户的内心，这才是真正的销售高手。

掌握客户的心理不是一件容易的事情，这需要销售人员懂一点心理学。

因此，如果销售人员能掌握一些销售过程中的心理智慧，就不用担心做不到从客户的角度思考了！

不要对客户想当然人逢喜事精神爽。

阿乐作为一个富有经验的医疗设备推销员，正在为他刚刚达成了一桩利润丰厚的买卖而沾沾自喜，他自豪地咧开嘴笑着，感谢客户的订货。

“你们新的辅助设备怎样装到我们的新医疗器械上？”

客户问道。

阿乐的脸色由晴转阴，惊讶代替了笑容。

“什么器械？”

他问。

“你不知道？”

就在上个星期我们刚刚为医院添置了四台新器械。

阿乐如同泄气的皮球，说话结结巴巴：“哦，看来我们还没来得及谈论这个问题。

我本来以为你们已经有了一个装备完善的新器械。

## <<销售中的心理学诡计>>

### 编辑推荐

《销售中的心理学诡计》：销售人员最佳心理学读本！  
销售其实就是一门人际交往的学问，销售中的各种问题，都与人的心理有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多销售中的难题就迎刃而解了。  
销售中常用的心理策略的用心策略赢得客户的心，在销售中如果不想受制于客户，实现自己的目标，就得学会一些心理操纵术。

<<销售中的心理学诡计>>

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>