

<<每天学点销售心理策略>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售心理策略>>

13位ISBN编号：9787506471954

10位ISBN编号：7506471957

出版时间：2011-4

出版时间：中国纺织

作者：丁兆领

页数：236

字数：170000

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>

## <<每天学点销售心理策略>>

### 内容概要

销售中的各种问题，都与心理活动有着千丝万缕的联系，精通心理策略无疑会使销售工作如虎添翼。在销售过程中根据客户的反应，巧妙运用心理策略是让客户顺利签单的法宝。

据此，我们为销售人员量身打造了这部销售心理学宝典。

书中结合心理暗示、心理定律、心理效应、心理实验等心理学知识，分析大量销售实战案例，指导读者领悟心理策略在销售过程中如何对客户心理施加影响、产生效果，帮助销售人员轻松掌握和应对客户心理，进入一个能够读懂、看透、掌控、操纵客户的心理和意图的境界。

## <<每天学点销售心理策略>>

### 书籍目录

#### Part 1 用读心术分析客户心理

##### 第1章 读懂客户的身体语言

透过眼睛捕获客户的心理需求

头部动作反映客户的心理倾向

通过坐姿判断客户的心理想法

手部动作流露客户心里的秘密

习惯动作反映客户的情绪变化

从口头语中探究客户的心理

声音的变化传递客户的心理

##### 第2章 了解客户的心理需求

客户希望物美价廉

客户希望你是一个销售顾问

客户需要绝对的安全感

客户需要你对他足够的重视

客户愿意为情感附加值付费

站在客户的立场上考虑问题

.....

#### Part 2 用攻心术笼络客户的心

#### Part 3 用引导法影响客户心理

#### Part 4 用心理策略快速实现成交

#### 参考文献

## <<每天学点销售心理策略>>

### 章节摘录

版权页：亘亘地盯着你看在销售员和客户的交流过程中，很多客户会直直地盯着销售员看，很多销售员以为客户对他很感兴趣，但是最终却没有购买。

事实上，客户盯着你看，很大成分上是对你的质疑，对你所持的观点反对或不赞同。

这时候如果你解读错了，往往理解不了客户的态度和情感，无形之中就把客户和你对立起来。

试想，客户怎么可能再和你合作呢？

就像案例中的那位客户一样，一直盯着销售员看，已经表明客户不认同销售员所介绍的产品，而王梅却锲而不舍地解说，客户自然不会购买了。

所以，不要以为顾客盯着你看，就是喜欢、认可你。

恰恰相反，如果这时，客户的目光从你身上转移，则代表对方开始屈服了。

不停地眨眼睛在人际交往中，当一个人对别人不屑一顾的时候，往往会眨眼睛，而且频率非常慢，以此来表达蔑视和嘲笑。

在销售员和客户的交谈中也一样。

所以，当你发现客户眨眼的频率变慢的时候，那就意味着对方对你所说的内容没有一点兴趣，如果你继续进行下去，势必没有任何效果，而且还会引起客户的反感。

这时候就要积极地改变策略，转移话题，重新想办法说服客户。

当你发现客户眼睛的频率变快的时候，说明你的说服起到作用了，客户开始动心了。

斜着眼睛看你当客户的目光从你的身上转移，目光变得游离，斜着眼睛看你的时候。

说明客户的一种什么心理状态呢？

有可能对方对你很感兴趣，是下一步合作的前兆；也有可能表示客户对你很厌烦，对你怀有敌意。

这就要细心地去观察和分辨了。

一般情况下，如果客户斜着眼睛看你，眉毛轻轻上扬或者面带微笑，说明顾客认可你，对你所说的话感兴趣，这时候要适当抓住机会，提出和对方签合同的要求，成功的概率会很大。

## <<每天学点销售心理策略>>

### 编辑推荐

《每天学点销售心理策略》：简单实用的心理战术·轻松有效的销售技巧看透客户心理，销售成交不再是难题。

精通心理策略。

订单就是你的囊中之物。

会应用销售心理学的人，卖什么都能成交。

多一点心理学的运用，销售可以变得很简单。

光凭一张嘴不足以保证最终的成交，唯有与顾客进行心灵的沟通，才能让对方买得满意。

懂点销售中的心理策略，销售新人也能变成销售达人。

日积月累的销售经验比不上一句说进客户心里的话，发掘客户潜在心理，打好心理博弈这场仗，就能让你的业绩迅速提升。

销售的最高境界不是把产品“推”出去，而是把客户“引”进来，所谓“引”进来，就是让客户主动购买。

这需要你巧妙操控客户心理，激发其潜在的购买欲望。

心理策略是销售人员必须精通的技能，及时明白客户反感的原因，理解客户抵抗的理由，体验客户怀疑的意识，学习客户思考的方式，就能把握客户的心理，有针对性地采取相应的销售策略，成交的几率就会大大增加。

<<每天学点销售心理策略>>

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>