第一图书网, tushu007.com

<<每天学点销售心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售心理学全集>>

13位ISBN编号：9787506475419

10位ISBN编号：7506475413

出版时间：2011-7

出版时间：赵建勇 中国纺织出版社 (2011-07出版)

作者：赵建勇

页数：288

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

第一图书网, tushu007.com

前言

俗话说：“ 不想当将军的士兵不是好士兵。
”那么，不想成为最优秀的销售员也　不是好的销售员。
生活离不开消费，有消费就有销售，销售的广泛性是其他任何行业都无法比拟的。
而其销售工作的复杂性、艰巨性也较之其他工作显得更加突出。
销售不是将商品或服务硬塞给客户，强迫客户接受，而是让客户由衷地表示喜欢，并乐意购买和消费。
而这个过程则是对客户心理的一种判断、分析、影响、操纵和说服的过程，如果销售员不能迅速地读懂客户的心理，不能有效地引导客户的情绪，不能巧妙地化解客户的抗拒，都会导致销售最终功亏一篑。
因此，对于销售员来说，成功的销售归根结底就是对客户心理的解读、掌控和征服。
所以，销售一定要懂心理学，只有这样，才能更深入地了解客户、影响客户，最终征服客户。
　销售是从了解客户的心理开始的，想要成为一名优秀的销售员，首先要学会全面地了解客户的心理。
因为在消费中，客户有着复杂的心理，很多的因素会促使客户购买，也有很多的因素会导致客户放弃购买，所以心理因素对客户决策的影响是巨大而深远的。
销售员要想把自己的商品销售出去，就必须了解客户的心理，知道客户真正想要的是什么，有哪些不利因素影响了客户的心情，从而采取有效的措施，激发促使客户购买的积极因素，消除阻碍客户购买的消极因素，让客户满意地购买到自己喜欢的商品。
这样不仅能够赢得客户的心，使自己的商品受到欢迎和青睐，而且也能够给自己带来巨大的利益。
　优秀的销售员往往就像一位心理学家，他们是最明白客户心声的。
他们善于了解客户真实的想法，善于运用最积极有效的心理影响力，让客户感觉良好，让客户觉得如果不从他这里购买商品，就会有后悔感。
总之，销售员要用自己的能力、魅力和心力，为客户搭建起一个愉悦和谐的平台，让销售变得顺其自然。
而这样的销售才是真正成功的。
　销售员需要时刻认识到，销售不是一种简单的买与卖的利益关系，而是一种很广泛的社会交往。
只有把真挚的感情放进去，它才会生动起来，长久起来。
所以，为了促成交易，使用销售技巧必不可少。
但是不管采取什么样的技巧和方法，都必须要用感情来做支撑，因为只有采取情感的投入，才会让销售直达客户的内心，才能真正打动客户。
　此外，作为一名销售员，除了具有高超的专业知识水平和扎实的销售基本功之外，更重要的是要善于进行自我的心理修炼。
销售是一项极具挑战性的工作，是对销售员心理素质的全面考验。
如果没有很高的心理素质，销售员很容易在严峻的考验中败下阵来，最终走向失败。
　总之，要想提高销售业绩，销售员就要善于在销售中运用心理学，了解客户的心理，扫描自己的心理；疏通客户的心，呵护自己的心。
这样带着快乐而自信的心情去工作，就能取得出色的成绩，成为最优秀的销售员。
　本书分为四篇，将心理学与销售紧密地融合在了一起。
让销售员可以每天学点销售修身术，快速提升自身的推销魅力；每天学点销售读心术，瞬间看透客户的所思所想；每天学点销售操纵术，成功实现客户的心理引导；每天学点销售攻心术，有效应对各类客户。
　销售离不开心理学，每天学点销售心理学，实现让客户从拒绝到顺从的心理制胜，让销售员从平庸到卓越的快速提升。
　编著者　2011年3月

第一图书网, tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点销售心理学全集>>

内容概要

《每天学点销售心理学全集》是针对销售人员面临的工作环境、客户及对手情况，为销售人员量身定做的销售全书。
从销售修身术、销售读心术、销售操纵术、销售攻心术等几个方面人手，全面讲授如何把握客户心理，掌握销售主动权。
《每天学点销售心理学全集》读者群体广泛，不仅适合投身于一线的各行各业销售人员，而且对于广大中青年职场人士来说，懂得推销、掌握客户心理，也是其必备的要素。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点销售心理学全集>>

书籍目录

第一篇 每天学点销售修身术——做最受欢迎的销售员第一章 给自己一个正确的角色定位一、销售员是牵线搭桥的红娘二、销售员是提供专业服务的顾问三、销售员是给予专业指导的专家四、销售员是为客户排忧解难的秘书五、销售员是为客户消灾解难的医生六、销售员是客户坦诚相对的朋友七、销售员是了解客户心思的知己八、销售员是客户死心塌地的追求者九、销售员是客户无微不至的呵护者第二章 练好销售的看家本领一、销售员要有侦察兵一样敏锐的头脑二、销售员要有相声演员能说会道的口才三、销售员要有将军般威严的风范四、销售员要有狂妄者非凡的自信五、销售员要有胜利者乐观的心态六、销售员要有慈悲者博爱的胸怀七、销售员要有魔术师不可捉摸的神秘八、销售员要有心理医生体家人心的医术九、销售员要有登山运动员般坚韧的毅力第三章 警惕导致销售失败的心理误区一、客户面前绝不低三下四二、死缠烂打不是好的推销方法二、一锤子买卖的结果是得不偿失四、不要轻视身边的“小人物”五、不要与客户据理力争六、浅尝辄止难以理解客户意图七、二心二意是对客户极大的不尊重八、面对突发情况不可惊慌失措九、刻板教条会让客户感到厌倦十、要懂得心急吃不了热豆腐十一、顾虑太多只会错失良机十二、语言不当会引发客户的反感十三、销售的成功靠的不是运气第二篇 每天学点销售读心术——瞬间读懂客户的心第三篇 每天学点销售操纵术——紧紧抓住客户的心第四篇 每天学点销售攻心术——彻底征服客户的心

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：对于“ 红娘 ”这样一个角色，大家都不陌生，它是指专为男女双方牵线搭桥，促成两人结为秦晋之好的人。
这个角色“ 成名 ”于元代王实甫的《西厢记》，在剧中，红娘虽身为婢女，但在张生与莺莺的恋情中起到了必可不少的作用。
而在销售的过程中，很多时候销售员要承担的角色就是客户与商品之间的红娘，即为客户与商品牵线搭桥。
一个好的红娘所要做的牵线搭桥并不那么简单，在牵线搭桥之前，不仅要对男女双方的相貌、家庭背景、工作状况等做个了解，还要知道两个人的性格、习惯、爱好、优缺点等；经过认真比较，确定男女双方比较适合之后，才能给两人牵线搭桥。
而且牵线搭桥，也是一门艺术，选择的时间、地点以及如何介绍两人，都直接影响两人是否能够继续交往。
另外，一个好的红娘还要在牵线搭桥之后做好各种“ 售后服务 ”的工作。
这样才不至于功亏一篑。
销售员就是客户与商品之间的“ 红娘 ”；而客户与商品就是他所需要牵线搭桥的“ 男女双方 ”。
要想做好这个红娘，使客户对商品一见倾心，就需要在他们见面之前，对双方做一个充分的了解，明确自己的商品适合什么样的客户，而客户又需要一种什么样的商品，然后才能给双方加以引荐，这样才能收到良好的效果。
赵娜在一家服装批发公司做销售员。
刚开始工作的时候，她就遇到了让自己很困惑的问题：为什么自己每次口干舌燥地向前来批发服装的客户推荐新的服装款式，都见效甚微呢？
后来的一次经历，让她明白了问题所在。
一次，邻居大姐给她介绍男朋友，与以往介绍人不一样的是。
这位大姐不仅把男方的脾气、秉性、习惯、爱好、家庭、长相等给她介绍得一清二楚，而且还分析了两人很般配的原因。
结果她与男孩儿见面后.彼此都觉得比较适合。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点销售心理学全集>>

编辑推荐

《每天学点销售心理学全集》：洞察客户的心理需求点，突破客户的心理抗拒点。
销售是从了解客户的心理开始的，要想成为一名优秀的销售员首先要学会全面地了解客户的心理。
优秀的销售员往往就像一位心理学家，他们最明白客户的心声，他们善于了解客户的真实想法，善于运用最积极有效的心理影响力，让客户感觉良好，让客户觉得如果不从他们这里购买产品就会后悔。
不管是潜移默化的影响，善意的威胁，平等的交谈，还是巧妙的敦促，优秀的销售员总是能用自己的能力和魅力，为客户搭建起一个愉悦和谐的平台，让销售变得顺其自然。
而这样的销售才是真正成功的销售。
每天学点销售修身术，快速提升自身的推销魅力、每天学点销售读心术，瞬间看透客户的所思所想、每天学点销售操纵术，成功实现客户的心理引导、每天学点销售攻心术，有效突破客户的心理抗拒。
每天学点销售心理学，增强心理技巧，使客户变拒绝为顺从；实现心理制胜，让销售员变平庸为卓越。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点销售心理学全集>>

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