

<<每天学点销售心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售心理学>>

13位ISBN编号：9787508518053

10位ISBN编号：7508518055

出版时间：2010-5

出版时间：五洲传播

作者：陈子华

页数：311

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>

## <<每天学点销售心理学>>

### 前言

“没有细节，就不可能有最成功的销售；没有细节，就不可能有最出色的销售”，这是显而易见的道理。

可以讲，你不注重销售细节，就会成为一个失败者。

本书的主要问题是比较全面地分析“赢在心理细节”的策略和战术。

为什么要提出这个问题，又如何合理地回答这个问题？

既是本书的难点，也是众多推销员关心的热点。

所谓“赢在心理细节”，我们是基于这样的考虑：根据著名营销学大师威廉·罗克尔的观点——“世界上最优秀的销售员必须经过三个步骤的提升，一是初级阶段的模仿，二是中级阶段的发挥，三是高级阶段的创造。

这三级是一个逐步深入细节同时也是自由创造的过程。

真正的销售员是进入到高级阶段的，他们在这个阶段完全能够形成自己的销售风格。

一方面有自己的销售策略，另一方面有自己的销售手段，完全懂得与顾客沟通的智慧。

”这就是一种“赢在细节”的观念，即高级阶段的细节式销售。

细节式销售心理学的基本理念是：现代市场竞争日益激烈，销售已经成为企业或公司非常重要的一个难题，因为销售的优劣直接关系到效益的全面提升或下滑。

为什么有那么多企业或公司，销售产品成为重中之重。就是希望通过最有效的销售快速打开市场，在市场上赢得份额。

## <<每天学点销售心理学>>

### 内容概要

“没有细节，就不可能有最成功的销售；没有细节，就不可能有最出色的销售”，这是显而易见的道理。

可以讲，你不注重销售细节。

就会成为一个失败者。

本书的主要问题是比较全面地分析“赢在心理细节”的策略和战术。

为什么要提出这个问题，又如何合理地回答这个问题？

既是本书的难点。

也是众多推销员关心的热点。

本书不是一般的泛泛之作，而是试图根据现代市场的需求机制，倡导一种新款的“赢在心理细节”

。

为此，我们认真地提出了下面九大销售心理细节问题：一、掌握销售心理学的细节课；二、突破销售瓶颈的心理模式；三、销售学中的出牌细节与战术；四、面对顾客的成功细节；五、出色销售来自非凡观察力；六、我赢你也赢的谈判法则；七、与客户对话的细节心理学；八、打破僵局的心理策略；九、信心帮你赢得胜局；细节式销售心理学是成功销售的可行性法则。

我们非常关注销售员的细节能力和手段，这是本书的重点。

本书能够根据现代市场的变势，尽可能提出一些销售细节的智慧，同时又例举实际个案，争取做到点和面的结合，把销售细节深化和具体化。

最后希望关心销售和需要销售的朋友们，能够从本书中有所启发，成为一名细节化销售心理学专家。

## &lt;&lt;每天学点销售心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

掌握销售心理学的细节课 用智慧“武装”好自己 建立自己的“销售档案” 每一次推销都要有明确目标 灵活设置每一场推销战略 保守机密是销售成功的前提 不断开拓销售信息渠道突破销售瓶颈的心理模式 利用火眼金睛洞察对方 摸清对方隐藏的“底牌” 善于接住对方抛出来的“问题球” 要牢记四个“别”字 学会“蚕食”对手的优势 顶住对手施加的压力 把底线当防线 把握临时突变的时机 学会静观其变销售学中的出牌细节与战术 该冒险时就冒险 攻其不备，出其不意 避实就虚 该回避就回避 因人而异，战术多样 采取迂回战术 抓住时机，趁势而动 善于操作“激将术” 面对顾客的成功细节 发挥自己的谈话魅力 用微笑打动顾客 围绕目标下苦功 刺探购买的底细 说话也需要技巧 掌握以退为进的伸缩技巧 赢得顾客心灵的绝招 把顾客的面孔和名字刻在心里出色销售来自非凡观察力 尽量满足顾客的要求 摸透顾客的好奇心 当着顾客的面示范 让小故事发挥大作用 付出一片关爱的心 把话题拉得越近越好我赢你也赢的谈判法则 “单赢”不如“双赢” 让对手有满足感 莫因小利而失大利 达到“双赢”的结果最理想 抬高身价，吊住对方胃口 确定“最后期限” 让对方尝到一点满足的甜头 围绕底价讨价还价 迫使对方先报价 以最高服务换得低价格与客户对话的细节心理学 “要”与“不要” 细区分 多种多样的提问方法 赢得上风的办法——多问少答 巧妙说服 善于应对的5个诀窍 避免“谈不下去” 遇到问题，及时沟通 制造良好的谈话氛围打破僵局的心理策略 学会包容与让步 时间可以缓冲僵局 灵活处理谈话中的异议 学会放弃立场的争执 适时暂停和拖延 敲定大局有奇术 以坦诚和信誉为筹码 突破僵局15法 巧收“官子” 信心帮你赢得胜局 自信是成功推销的关键 勇敢是高效推销的前提 要有吃掉失败的精神 没有激情，将一事无成 把“胆怯”两字碾碎 把拒绝变成接受 只要坚持，就会能赢定胜局最具影响力10大销售高手 太麦克斯的破坏性广告 车轮式攻势 汉斯的机智 赚钱再付钱 以速度制胜 巧用名人效应 以一带十营销术 巧用感情战术 以二择一促销法 赚有钱人的钱

## <<每天学点销售心理学>>

### 章节摘录

去推销化妆品，客户看过样品之后问：“这种化妆品比其他化妆品有什么显著优点吗？”

”小王习惯性地去搔头，客户一见，以为小王本身也未必知道这种化妆品的优点，显然对它也没有信心，于是就打消了想买的念头。

搔头皮、摸鼻子、摸下巴、揪耳朵、擦脑门、搓手、双手抱胸、跷二郎腿、颤脚、擦鼻涕，都是在不自觉中做出来的动作，自己当然无所谓，而在客户看来，则别有意味了，应该时刻注意。

在对方家中时，对其家人要有礼貌，不要东张西望，问东问西。

如在公司外的某个场所约会，要注意不要把推销搞成宴会。

席间也不要喝太多的酒，更不能强迫对方也一同喝酒。

刚与对手见面时，必定要说几句客套话，虽是客套，可也非常重要，值得注意。

这数分钟的寒暄，有助于气氛的融洽，有助于推销正题气氛的营造。

在寒暄阶段，对人都要尊称“您”，无论男女，无论年纪大小，都不要直呼“你”。

见到对方应客气而适度地问候“您好！”

”“您早！”

”“打扰您了！”

”但也不可过于客气，使人毛骨悚然，浑身不自在。

第一次访问，应该注意：不能太过于豪放，不拘小节。

初次见面，人生地疏，如果偏偏表现得像老友重逢，实在让人受不了。

亲疏之别是不能忽视的。

李某是一名推销人员，初到某地，见到自己的客户，热情异常，与其称兄道弟，还大拍对方的肩膀，并要与客户下馆子，其结果必然是客户心里讨厌，最后溜之乎也。

<<每天学点销售心理学>>

编辑推荐

《每天学点销售心理学》不是一般的泛泛之作，而是试图根据现代市场的需求机制，倡导一种新的“赢在细节理念”。

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>