

<<每天学点销售心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787511317179

10位ISBN编号：7511317170

出版时间：2011-11

出版时间：中国华侨

作者：谭慧

页数：421

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大全集>>

内容概要

本书内容简介：销售是一场心理坦搏战，谁能够掌控顾客的心理，谁就能成为销售的王者！销售员不懂销售心理学，就犹如在茫茫的黑夜里行走，永远只能误打误撞。而优秀的销售员往往就像一位心理学家，最明白顾客的心声，善于了解顾客的真实想法，懂得运用最积极有效的心理影响力，让顾客觉得如果不从他这里购买产品就会后悔。小管是潜移默化的影响，善意的引导，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，为顾客搭建一个愉悦和谐的平台，让销售变得顺其自然。

但是打开顾客的心门，不是仅靠几句简单的陈述就能够实现的。顾客的消费心理，需要引导，因为顾客所作出的任何购买行为都是由他的心理来决定的。这就要求销售员懂得察言、观色、攻心。只有学会观察，学会换位思考，销售员才能轻易地洞察顾客的心理，赢得顾客的信任，达到销售的目的。

《每天学点销售心理学火全集》从消费者的心理分析、如何抓住消费者的心理需求、销售中的心理策略、销售员的自我心理修炼等方面深入浅出地对销售心理学作了缜密的逻辑分析和介绍，并汇集了大量相关的销售实战案例，旨在通过这些案例来揭示现实销售活动中的心理规律，让你能够轻松掌握并应时顾客的心理变化，赢得顾客的心理认同，提升销售业绩，成为销售高手！

<<每天学点销售心理学大全集>>

书籍目录

第一篇 萝卜菜，必有所爱——成功销售从了解客户心理开始

第一章 客户永远是主角——下足工夫，把握客户心理特征

了解顾客购买动机

识别顾客具体购买动机

消费者的十二种追求

影响购买行为的个人因素

具体购买行为的影响因素

认识客户购买商品的步骤

认清谁是客户以及客户的种类

你不可不知的四种消费心理

第二章 要想钓到鱼，先了解鱼想吃什么——掌握客户的消费心理

客户比你更好奇

公共权威就是迷魂汤

顾客很看重精神需要

爱占便宜的消费心理

满足顾客的心理期望

让顾客感觉物超所值

没有顾客会愿意舍近求远

第三章 一流的销售是对客户需求的再创造——让客户埋单要懂购买心理

顾客有时需要被引导

销售中不妨主动当学生

让顾客觉得你是有心人

攻心成功才是最大的成功

客户需求就是你的卖点

莫做对牛弹琴的愚者

让客户自己说服自己

赞美是不流血的刀子

给顾客创造抢购的理由

贴上“秒杀”消费者的标签

免费最能契合顾客之心

顾客希望你像他那样思考

别让顾客在情感上不能接受

顾客都愿意和诚实的人打交道

第二篇 以锋利之矛攻其心理之盾——对客户心理弱点进行击破

第一章 销售中的心理学——根据不同的客户制定不同的销售策略

从客户的弱点处突破

按照顾客的性格进行沟通

让客户觉得你是他的朋友

学会与不同的人做生意

帮摇摆不定的客户决策

不给反复无常型客户退路

多肯定理性型客户的观点

让完美主义型客户更完美

缩小犹豫不决型客户的选择范围

让迟疑的客户产生紧迫感

<<每天学点销售心理学大全集>>

充分尊重自我中心型客户

照顾好客户的面子

适当讥讽爱面子的客户

应对难缠客户有方法

迂回应对态度不好的顾客

在倾听与询问中把握顾客

谨慎应对个性稳重的客户

感化态度冷淡的客户

巧妙应对喋喋不休型客户

让无所不知的客户说过瘾

善于诱导果断型客户

让墨守成规型客户看到实用价值

以干练的姿态俘虏外向型客户

给内向型客户信赖和可靠感

不对随和型客户狂轰滥炸

抓住理性消费者的感性软肋

客户的忠诚度会写在脸上

第二章 他山之石，可以攻玉——不可不知的16个心理学效应

亲密效应：爱让推销无往不胜

首因效应：建立有利的第一印象

诚实效应：诚信最具生产力

关怀效应：重视每一个客户

.....

第三篇 销售是“心”与“心”的较量——催眠术、博弈术应用

第四篇 成交高于一切——成交前后，心理学护航

第五篇 你的嘴巴搭建你的舞台——销售口才中的心理引导术

第六篇 方法总比困难多——销售员成功方法秘诀

第七篇 营销心理这么简单——销售员要懂点实用营销心理学

<<每天学点销售心理学大全集>>

章节摘录

版权页：固然，一身清爽地出现在对方面前可以抬高你的身价，还可以强化你的专业形象，但被晒得喉咙冒烟，被雨淋得像落汤鸡，被风吹乱发型，被泥水弄脏鞋袜，都会使你看起来更像一个正常的人、一个比较脆弱的人，从而激发对方的同情心。

同情弱者是人类的本能。

那么准时赴约呢？

当然会加强你守信用的形象。

广州《羊城晚报》集团公司旗下的金羊发行有限公司专门负责报刊及书籍发行。

1999年8月23日，广州遇到了当年最大的台风。

当晚，金羊公司服务热线响个不停，一半以上是表扬感谢电话。

“请务必代我感谢投递员，他全身湿透，却为我送来了一份完整无缺的晚报，我太感动了！”

“我现在正拿着金羊送来的干爽的《羊城晚报》，可是楼下的积水已齐腰深啊。”

虽然在这个例子里，送报的投递员只是尽其职责罢了，但正因为他们不怕艰难险阻，努力完成自己的任务，才打动了那么多人的心。

激发顾客同情心的同时，他们也充分感到了优越感。

任何人都是同情弱者的，相比之下，你离成功就近了很多。

吊足客户的胃口销售心理学一点：推销员在推销过程中也可以利用客户的这种心理来吊足客户的胃口，从而达到“姜太公钓鱼——愿者上钩”的效果。

夏末秋初，美国西雅图的一家百货商店积压了一批衬衫。

这一天，老板正在散步，看见一家水果摊前写着“每人限购1000克”，过路的人争相购买。

商店老板由此受到启发，回到店里，让店员在门前的广告牌上写“本店售时尚衬衫，每人限购一件”，并交代店员，凡购两件以上的，必须让经理批准。

第二天，过路人纷纷进店抢购，上办公室找经理特批超购的大有人在，于是店里积压的衬衫销售一空。

这个案例的成功，均在于他们成功地运用了客户的逆反与好奇心理。你们的产品越多，越急于让我买，我越不买；你越对产品“遮遮掩掩”，我越好奇，非要弄个清楚明白不可。

推销员在推销过程中也可以利用客户的这种心理来吊足客户的胃口，从而达到“姜太公钓鱼——愿者上钩”的效果。

日本推销大师原一平说“我要求自己的谈话要适可而止，就像要给病人动手术的外科医生一样，手术之前打个麻醉针，而我的谈话也是麻醉一下对方，给他留下一个悬念就行了。”

为了有效地利用时间，与准客户谈话的时候，原一平尽量把时间控制在两三分钟内，最多不超过10分钟。

因为客户的时间有限，原一平每天安排要走访的客户很多，所以必须节省谈话的时间。

谈话时间太长的话，不仅耽误对其他准客户的访问，更糟的是会引起被访者的反感。

“抓住客户的好奇心，吊足客户的胃口”是推销员必须领会的。

激发顾客的购买欲望销售心理学一点通：当顾客觉得购买产品所获得的利益大于付出时，就会产生购买欲望。

因此，营销中非常重要的一点是要使顾客相信，他想购买的产品正是他所需要的。

研究表明，顾客购买习惯遵循二八法则公式，即在人们的头脑中，感情的分量与理智的分量分别占80%和20%。

很多时候，顾客的购买行为往往会由于一时的感情冲动而影响到原来的购买计划。

因此，行销人员要善于把顾客的注意力转换成购买力。

<<每天学点销售心理学大全集>>

编辑推荐

《每天学点销售心理学大全集(超值白金版)》内容更全面 案例更经典 方法更实用 讲解更透彻。销售就是一场心理战，是心与心的较量心理战的双方是顾客与销售员，销售员要想提高业绩，就必须成为这场心理战的赢家。

每天学点销售心理学，增强心理技巧，使顾客变拒绝为顺从：实现心理制胜，让销售员变平庸为卓越。

销售是一场心理博弈战，谁能够掌握顾客的心理，谁就能成为销售的赢家。

每天学点销售心理学，帮你敲开顾客的心门了解顾客的需求，寻找顾客的心理突破点、使顾客变拒绝为接受，让销售员变平庸为卓越世界权威销售培训师博恩·崔西曾明确指出，销售的成功与销售员对人心的把握有着密不可分的联系。

在销售的过程中，恰当的心理策略能够帮助销售员取得成功。

销售员不仅要洞察顾客的心理，了解顾客的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。

为什么顾客会对你的产品产生兴趣，并最终作出购买的决定？

在这个过程中，顾客的内心里是怎么想的？为什么顾客会相信你这位陌生人，接纳你的建议？

为什么顾客会被你说服，改变了自己先前的看法，进而作出有益于你的决定？

为什么你的顾客会变成别人的顾客，这其中顾客会有一个怎样的心理变化过程？

这些问题都是销售中要解决的心理问题，因为顾客所作出的任何购买行为都是由他的心理来决定的。

如果你可以洞察并影响顾客心理的话，就可以引领顾客的行为朝你期望的方向前进，进而最终实现自己的销售目的。

《每天学点销售心理学大全集》对销售中诸多常见难题进行一一解惑，以帮助你了解顾客的心理特点与发展变化规律，从而指导你因势利导、有的放矢地去左右顾客的心理，让你能够轻松应对并掌握顾客的心理变化，以心攻心，让你进入一个“知己知彼、百战百胜”的销售境界，改善你的人际关系，提升你的销售业绩，让你立刻跻身销售精英阶层。

金牌销售员不是只会单方面向顾客推销产品，而是站在顾客的立场帮助顾客购买产品。

他的言行举止都向顾客传达着这样一种信息：他是在为顾客谋利益，而不是一心想要掏空顾客的钱包。

要达到这种境界，一味埋头推销是不行的，还应该认真揣摩顾客的心理。

了解了顾客的喜好和需求，就能够引导顾客的情绪、化解顾客的抵触，从而判断顾客的真实想法，愉快地达成交易！

<<每天学点销售心理学大全集>>

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>