

<<九型人格销售术>>

图书基本信息

书名：<<九型人格销售术>>

13位ISBN编号：9787515801957

10位ISBN编号：7515801956

出版时间：2012-9

出版时间：中华工商联合出版社

作者：姜仁

页数：230

字数：200000

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>

<<九型人格销售术>>

前言

在这个物欲横流的商业社会中，销售是从事的人最多的职业，但是也是最不好做的职业。

每天都有大量的人进入这个职业，也有不少人迈出这个行列。

面对性格迥异的各类客户，你是否能够更好地适应、驾驭他们呢？不同性格特征的客户，他们的价值观、思考方式以及行为习惯都是不一样的。

他们是否曾让你焦头烂额呢？

所谓知己知彼，百战不殆。

如果我们事先摸清楚客户的性格，了解他们的性格优势和缺陷，再对症下药，那么搞定客户，拿下订单就是一件很轻松的事情了。

据专业机构的调查显示，在销售过程中，如果销售员采用一种符合客户性格和心理的方式来进行销售，销售成功率大概为53%，但是，如果销售员用想当然的方式来做，销售的成功率只有24%。

由此可见，在销售中充分掌握客户的性格优势和缺陷，能大幅度提高销售业绩。

人的行为受其性格和心理活动的影响，当然也是有一定的规律可遵循的。

什么类型的客户对推销产生的反感情绪最大？

他们表达反感的方式是否一样？

听到游说，他们内心中会下意识地抵抗，这种抵抗的强弱有什么不一样？

等等。

作为一名销售人员，要想赢得客户的信赖，就必须站在客户的角度思考问题，弄清楚客户的心里到底在想些什么，弄明白客户为什么会决定购买，为什么又选择放弃，究竟是什么因素影响了他们作出以上的决定？

如果销售人员能够弄明白客户不购买的真正原因，理解他们内心中和你对抗的理由，并且学习不同性格客户思考的方式，就会把握客户的心理，有针对性地采取相应的销售策略，为客户提供相应的产品或服务，这样，销售员销售成功的几率就会大大增加。

当然，前提是你要判断清楚客户的具体类型。

本书以九型人格分析理论为基础，详细介绍了不同性格类型客户的性格特征，以及优势和缺陷，并总结了不同性格的人的思维方式、说话方式和处理问题的方式等。

通过丰富的案例，详细地介绍了应对不同性格客户的一些实用技巧和方法，以及不同性格类型的销售人员应对不同性格类型客户的销售策略。

本书希望帮助销售员准确把握各种性格客户的心理状态，熟悉他们的购买动机和心理弱点，以便在和客户展开心理博弈的时候游刃有余，并最终成功签下订单。

<<九型人格销售术>>

内容概要

《九型人格销售术》以九型人格分析理论为基础，详细介绍了不同类型客户的性格特征，对他们的思维方式、说话方式和处理问题方式进行了总结和归纳，并辅以丰富的案例。此外，本书还详细地介绍了应对不同类型客户的实用技巧和方法，以及不同类型的销售人员应对不同客户的销售策略。

销售员只要能准确把握各种类型客户的心理状态，洞悉他们的购买动机和心理弱点，就能在和他们展开心理博弈的时候游刃有余，并最终成功签下订单。

<<九型人格销售术>>

作者简介

姜仁，国内知名企业教练，九型人格导师，著名房地产全程策划营销实战专家，资深城市运营专家，房地产实战销售第一人，中房企业家协会全国理事会副会长，中策协副秘书长，清华大学、北京大学、人民大学、复旦大学、南开大学、厦门大学等房地产MBA、EMBA实战班和总裁班客座教授，媒体评论家，专栏作家，姜仁地产研究院执行院长，姜仁工作室创始人，姜仁地产机构董事长

<<九型人格销售术>>

书籍目录

第一章 难侍候的完美型客户，用事实帮助你说话

行为再现：发现完美型客户的特征

了解客户的行事原则，别轻易触犯他们的底线

少说空话，措辞严谨和规范

保持利落的言行风格，让客户相信你能做对事

多做实事，适时把你的努力展现在客户面前

做事做到位，不要忽略任何细节

有毛病别怕挑，适当承认并及时纠正更有效

把确凿的事实摆在桌面上，他们自己会说服自己

推人及己：如果你是完美型性格之人

第二章 乐于助人的给予型客户，保持愉悦的人际关系是关键

行为再现：发现给予型客户的特征

展现态度与行为上的积极，他们会因此而肯定你

主动向客户示好，以你的友善来换取他的友善

巧妙寻求请教和帮助，让他们觉得自己对你很重要

灵活展现合作的益处，令客户明白你的价值

给予客户充分的赏识，满足他们内在的心理需求

适当借助客户的外围人际关系，人脉的力量会助你成功

推人及己：如果你是给予型性格之人

第三章 以目标为导向的成就型客户，满足他们的求胜心理

行为再现：发现成就型客户的特征

沟通之前准备充分，直接切入问题核心

客户询问时给予直接简明的回答，模棱两可会招致客户不满

用吸引人的结果激发客户兴趣，但要提供事实依据

面对拒绝仍表现坚定，用你的意志接近客户的意志

适时总结客户的成就，让他们领会你的尊重和关注

高效完成他们交代的事情，以此赢得他们的好感

为合作注入挑战性，激发客户的成就感

推人及己：如果你是成就型性格之人

第四章 灵动敏感的浪漫型客户，从他们的内在需求下手

行为再现：发现浪漫型客户的特征

选择或布置恰当的沟通环境，让客户产生积极的认同

适当夸奖或恭维，表扬他在你眼中的与众不同

阐明与你合作的独特好处，客户会爱上这种感觉

.....

第五章 冷静含蓄的思考型客户，给他们适度的精神空间

第六章 谨慎而又忠实的服从型客户，用安全感打败他们的负面投射

第七章 开心果般的享乐型客户，让他们有兴趣你才能如愿

第八章 强势而热情的指挥型客户，尊重与耐心比什么都重要

第九章 随和优柔的和平型客户，将自己变成他们愿意支持的伙伴

<<九型人格销售术>>

章节摘录

汪意是上海一家大公司的IT产品销售员，由于为人聪明、办事灵活，他的业绩一直不错，可是最近一次拜访客户的遭遇却让他知道了，灵活固然重要，可是如果忽视了客户的行事原则，那一定得吃不了兜着走。

他拜访的客户是一位负责采购的副总裁，虽然没去之前他曾听过一些IT行业的销售员说对方是个铁面无私、原则性很强的人，非常不容易接近，但他一直都觉得，人都是有感情的动物，再怎么铁面无私，有原则也会有通融的时候。

提前预约好后，汪意在助理的带领下，来到了这位副总裁的办公室。

过了大概五分钟后，副总裁过来了，他们彼此先是礼貌性地握了握手，随后汪意又递上了自己的名片，开始了简单的对话。

双方应酬几句后，副总裁马上表示要看样品，但由于汪意是直接从另外一个公司过来的，加之公司有电子样品，所以他就没带实物样品，心想看电子样品就可以了，下次拜访时再带过来也可以。

于是，便充满歉意地对副总裁说，这次可以看一下电子样品，下次拜访的时候再带过来，可是这位副总裁听后，眉头立刻皱了起来，并毫不犹豫地对他说道，这次谈话没有进行下去的必要了，等他拿来样品再找他谈，尽管汪意说尽好话，试图让副总裁通融一下，可对方还是无动于衷，随后便叫助理送客。

本来一切进行顺利的汪意，之所以在后来的营销过程中，遭到拒绝，吃了闭门羹，关键就在于他事前没有足够注重该客户的原则。

其实，不只是汪意在营销中偶尔会碰到这类死守原则不放的“钉子户”，所有的营销人员，在营销过程中，都可能遇到这样的客户。

而这些守着自己原则不肯放的客户，多半又都是九型人格中的完美型者。

那么该如何了解这类型客户的行事原则呢？

面对原则的时候该如何是好呢？

下面就向大家简单地介绍一下：保持冷静，想办法调节气氛 对于绝大多数完美型且讲究原则的人而言，他们在发现自己所要求的事情并没有遵循相应的规则和原则进行时，往往会感到失意，甚至是满腔怒火油然而生，这时如果营销人员态度再强硬点，非要坚持，那么势必会让整个营销的氛围变得紧张起来。

俗话说的好，柔能克刚，如果营销人员在此时，懂得及时地通过较委婉含蓄的方法沟通，说不定能得到对方的谅解。

例如，为自己没有准备好的事情，及时地道歉，并给对方一个准确的行事时间等。

适当遵守原则，伺机寻找突破口 完美型客户的显著特点就是对很多事情都要求完美，正因为他们对完美的需求度很高，所以也便有了一套自认为正确无比的完美原则，并且这种原则一旦形成，会很难改变。

所以，营销人员如果为了达到自己的目的，一味地要求对方放弃原则而做出让步，那恐怕只会白费口舌。

事实上，营销人员此时最好的办法，不是一味地要求对方做出让步，而应尽量让对方感知到你对其原则的尊重，然后在遵循原则的基础上，寻找突破口，这才更利于你掌握营销过程中的主动权。

你需要掌握基本的销售流程 其实营销人员在面对固守原则、高标准的完美型客户时，要想更有效地掌控营销过程中的主动权，首先就要了解营销过程中的基本流程，特别是完美型客户的原则性需求，一定要做到了如指掌，这样才能更有效地做到防患于未然。

<<九型人格销售术>>

编辑推荐

姜仁编著的《九型人格销售术》作为一名销售人员，要想赢得客户的信赖，就必须站在客户的角度思考问题，弄清楚客户的心里到底在想些什么，弄明白客户为什么会决定购买，为什么又选择放弃，究竟是什么因素影响了他们作出以上的决定？

本书以九型人格分析理论为基础，详细介绍了不同性格类型客户的性格特征，以及优势和缺陷，并总结了不同性格的人的思维方式、说话方式和处理问题的方式等。

<<九型人格销售术>>

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>