

<<一分钟读懂销售中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<一分钟读懂销售中的心理学>>

13位ISBN编号：9787538873245

10位ISBN编号：7538873244

出版时间：2012-12

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：张立辉

页数：222

字数：220000

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>

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 前言

一个成功的销售人员，必定是一个了解客户心理的人；一个业绩辉煌的销售人员，必定是一个在极短时间内掌控客户心理的人。

作为销售人员，我们会遇到各种各样的客户，如何才能打动他们，让他们来购买产品呢？

答案就是了解客户的心理，掌控客户的心理。

虽然客户是形形色色的，他们的心理也变化无常，但只要我们善于观察和总结，还是能找到一些规律的。

例如，客户对销售人员往往都有抵触心理，对产品的质量会有怀疑心理，对价格都有嫌贵的心理，在成交时都难免会犹豫……同时，客户都希望得到我们的重视与尊重，都希望自己享受最好的服务等。

如果我们不了解客户的这些心理，只是一味拼命地预约客户，见到客户就迫不及待地介绍产品，催促客户成交，无论我们怎样讨好客户，即使“跑断腿、磨破嘴”，也很难让客户买自己的产品。

所以，要想成为优秀的销售人员，获得非凡的业绩，我们就必须掌握客户的心理，灵活运用一些销售策略。

不幸的是，在面对一个客户时，时间往往是有限的，很可能我们还没来得及了解客户的心理，对方就已经不耐烦了。

的确，客户不会有太多的时间留给我们去了解他们。

他们不可能为了一件产品听我们唠叨一整天，一旦客户失去耐心，很可能就会选择去别家购买产品。

而且，作为销售人员，我们的时间也毕竟有限，不可能为了一个客户浪费太多时间。

因此，在短时间内了解客户的心理、掌控客户的心理，就变得十分必要。

时间对销售人员来说就是金钱。

只有在最短的时间内猜透客户的心思、赢得客户的信任、抓住客户的软肋、引导客户跟着自己的思路走，我们才能用最短的时间取得更多的订单，获得更高的业绩。

本书总结了优秀销售人员在实践中得出的最具实效的销售心理策略，能让销售新手和销售“低手”在最短的时间内读懂“营造成功的销售心态”、“客户惯常的消费心理”、“客户背后的心理玄机”、“不同客户的心理弱点”、“成功销售的心理效应”、“销售高手的心理诡计”、“打动客户的攻心话术”和“影响销售的心理误区”。

阅读本书，对所有销售人员来说，能够在最短的时间内获得最实用的销售心得。

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 内容概要

时间对销售人员来说就是金钱。

只有在最短的时间内猜透客户的心思、赢得客户的信任、抓住客户的软肋、引导客户跟着自己的思路走，我们才能用最短的时间取得更多的订单，获得更高的业绩。

《一分钟读懂销售中的心理学》总结了优秀销售人员在实践中得出的最具实效的销售心理策略，能让销售新手和销售“低手”在最短的时间内读懂“营造成功的销售心态”、“客户惯常的消费心理”、“客户背后的心理玄机”、“不同客户的心理弱点”、“成功销售的心理效应”、“销售高手的心理诡计”、“打动客户的攻心话术”和“影响销售的心理误区”。

阅读《一分钟读懂销售中的心理学》，对所有销售人员来说，能够在最短的时间内获得最实用的销售心得。

本书由张立辉编著。

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 读懂营造成功的销售心态

——向着目标勇敢迈进，全世界都会为你让路

心态保持好，销售没烦恼

摆脱虚荣心：销售并不卑微

克服畏惧心理，练就“脸皮厚”

把拒绝当做一种“财富”

拥有好脾气，成就好业绩

练就豁达心态，凡事一笑了之

自信，成功销售的第一要诀

遇到挫折，绝不轻言放弃

只要激情在，业绩不会坏

把目光放长远，切忌贪婪

正视失败，不为失败找借口

别让敷衍心理毁了自己

接受客户，客户才会接受产品

#### 第2章 读懂客户惯常的消费心理

——想钓到鱼，就要像鱼儿那样思考

客户需要“占便宜”的感觉

客户信任你，才会光顾你

客户更喜欢自己想要的产品

客户想要的不仅仅是产品

客户都希望成为“焦点”

大多数客户都“随大流”

每个客户都想自己做主

客户更愿意听权威的话

客户都需要合适的赞美

客户往往都有“逆反心理”

男女不同的消费心理

不同年龄段的消费心理

最常见的八种消费心理

#### 第3章 读懂客户背后的心理玄机

——掌握了音乐的节奏，才能跳出华丽的舞姿

客户越挑剔，成交越有戏

服饰表明客户的购买力

从言行中发现“当家人”

听出客户的“弦外之音”

语速透露客户的内心

识破客户“笑语”中的玄机

客户的眼睛会“说话”

客户也会“眉目传情”

点头“YES”，摇头“NO”

坐姿暴露客户的想法

由吸烟判断客户的性格

酒的选择泄露客户性格

客户释放的购买信号

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 第4章 读懂不同客户的心理弱点

——牵住牛的鼻子，牛就会乖乖地跟你走

好辩型客户，满足其优越感

节俭型客户，强调物有所值

暴躁型客户，让其尽情发泄

犹豫型客户，要适度去逼迫

贪心型客户，用便宜诱惑他

谨慎型客户，尽量让他放心

沉默型客户，引导对方开口

惜时型客户，为他节省时间

唠叨型客户，让他把话说完

世故型客户，对他开门见山

顽固型客户，与他商量着来

虚荣型客户，多说些奉承话

冲动型客户，顺其心意推销

### 第5章 读懂成功销售的心理效应

——方向搞不清楚，就看一看指南针

首因效应：第一印象价值百“单”

稀缺效应：越是稀少，客户越想要

退让效应：欲得寸，先进尺

互惠效应：与客户“礼尚往来”

攀比效应：有攀比才有生意

沉锚效应：让客户无法拒绝

情感效应：对客户多点感情投资

登门槛效应：就是要得寸进尺

光环效应：让客户“爱屋及乌”

凡勃伦效应：定价越高越畅销

蝴蝶效应：细节关乎销售成败

沸腾效应：别让销售功亏一篑

### 第6章 读懂销售高手的心理诡计

——你能主宰的，永远大过你想象的

恰当的称呼，让客户倍感亲切

寻找相似性，拉近与客户的距离

多见几次面，生意便好办

客户饱了，生意就成了

施加心理负担，让客户不忍拒绝

激到客户心里的“将”

适当透露产品的缺陷

承诺约束，让客户不得不履行

适时表达“不卖”，吊起客户胃口

给客户一些善意的“威胁”

先给一个苹果，再咬回一口

做好“人情生意”，销售更顺畅

白脸与黑脸交替，对客户软硬兼施

### 第7章 读懂打动客户的攻心话术

——买卖不成话不到，话语一到卖三俏

善用攻心话术，成功预约客户

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

不可不知的攻心开场白

巧妙牵引客户的思路

先谈价值，后谈价格

诱导客户说出更多的“是”

少说“我”，多说“我们”

找到突破口，堵住客户的借口

有意地重复客户的需求

给客户“身份”，买才符合“身份”

灵活应对客户的不合理出价

及时排除客户的成交疑义

倾听是一种动听的“语言”

### 第8章 读懂影响销售的心理误区

——聪明过了头，就会被聪明误

热情过度，“吓”跑客户

开“空头支票”，如饮鸩止渴

别让赞美走了“调”

逼迫客户买单，往往适得其反

与客户争辩，没好果子吃

死缠烂打，毫无技巧惹人烦

急于求成，让客户难以放心

以貌取人，可能会判断失误

别说失去一个客户无所谓

自贬身价，会遭受更多失败

贬低对手产品，难得客户信赖

销售不是“一锤子”的买卖

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 章节摘录

版权页：然后再拿出合乎客户要求的产品，这时客户就会觉得这是他所需要的，从而乐于接受。

事实上，针对客户的这一消费心理，很多聪明的销售员都会采取这样的策略。

他们往往暂时不去考虑客户提出的种种拒绝理由，而是想方设法地，让客户说出他们期望中的产品应该包含的特征。

如果客户愿意开口，并说出自己期望的产品特征，那么他们便会依照客户的需求，找到客户最想要的产品。

小S是某电脑公司的销售员，一次，他到某公司去推销自己的电子设备。

可是，他刚表明了身份，就遭到了这家公司经理的拒绝。

对方说自己与另一家电脑公司保持着长期的合作关系，对其他公司的电脑不感兴趣。

小S并不急于介绍自己的产品，而是谦虚地说：“我知道，那家公司的电脑肯定得到了您的信赖，那你能不能说一说他们的哪些优点让你如此的满意吗？

我们也好学习一下。

”对方见小S比较谦虚，便将自己对那家公司满意的地方统统说了出来。

小S趁势问道：“那么，您理想中的产品应该具备哪些优势呢？

另外，您觉得那家公司是否有需要改进的地方呢？

”对方思考了片刻，很快地回答小S的问题。

小S终于知道了对方的需求点，于是自信地说：“先生，很荣幸地告诉您，您提出的要求，我们完全可以满足，因为我们公司的技术人才也是世界上独一无二的，所以对于产品的技术和质量水平问题，您大可以放心。

而且，我们公司的产品在使用操作方面做了改进，以满足市场的需求，所以操作起来特别方便。

另外，我们现在正在用低价策略打开市场，因此，在价格上比其他公司更低，希望能够与您这样的大客户进行合作。

”没想到，小S的话竟然引起了对方的兴趣，最后对方竟然奇迹般地签了第一张订单。

在这个例子中，销售员小s没有直接把自己产品介绍给客户，而是巧妙地探知了客户的对产品的所有要求，然后再把能够符合所有要求的产品推销给客户，客户自然觉得无话可说。

试想，如果他不去询问客户到底需要怎样的产品，而只是一味地渲染自己的产品多么优良、多么便宜

。

## <<一分钟读懂销售中的心理学>>

### 编辑推荐

《一分钟读懂销售中的心理学(实现顶级销售的必备技能)》讲述了21世纪是充满竞争的时代！隐藏在销售背后的是顾客深层次的各种心理，而销售高手的最大突破就是掌握了销售心理学这一成功秘诀，知道如何在极短的时间内赢得顾客的心，并成功引领顾客的行为朝着自己所期望的方向前进，进而最终实现成交。



<<一分钟读懂销售中的心理学>>

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>