

<<推销心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<推销心理学全集>>

13位ISBN编号：9787560151236

10位ISBN编号：756015123X

出版时间：1970-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：何国松 编

页数：310

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>

## <<推销心理学全集>>

### 前言

销这个工作，进门容易生存难，绝大多数的公司、企业对推销员实行的都是多劳多得，少劳少得，不劳就不得的工资制度。

如果你没有学会相应的推销技能，就很难完成公司的考核；如果你没有销售业绩，拿不到佣金不说，离被辞退恐怕也就不远了！

那么，究竟怎样才能更好地做好推销工作呢？

应该说，关于如何做好推销的技能、方法有许多，但我们首先应当要懂得的是，推销员是与人打交道最多的群体之一，交往的对象来自各行各业，形形色色。

优秀的推销员首先应该是一个心理学家，也就是说，应该是洞察人心的高手、人际交往的高手。

推销员如果不了解人的心理，就无法引导客户的行为以使其符合自己的期望，也就无法实现销售的目的。

本书全面阐述了在销售中最常见的多种心理状态，以帮助推销人员了解客户的心理特点及其发展变化的规律，从而指导推销员因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，以更好地达到销售的目的。

本书是一本将心理学规律运用在销售领域里的通俗读物，适合所有行业的推销人员阅读。

## <<推销心理学全集>>

### 内容概要

《推销心理学全集(精华版)》全面阐述了在销售中最常见的多种心理状态，以帮助推销人员了解客户的心理特点及其发展变化的规律，从而指导推销员因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，以更好地达到销售的目的。

《推销心理学全集(精华版)》是一本将心理学规律运用在销售领域里的通俗读物，适合所有行业的推销人员阅读。

## 书籍目录

第一章 具备良好的推销心态首先要明白：没有困难哪有你开始你的101次推销没有勇气别做推销不自信就没有成功把“放弃”二字从字典里抹去想到就要做到如火热情铸造伟大推销员没有“想要”只有“一定要”自豪地说出你是推销员练脸皮就是练忍耐力面子可以扔忍耐一时受用一世接受顾客是推销成功的主要环节第二章 明白“上帝”都在想什么每个人都渴求被重视小人物也有大自尊恭维他真正在乎的事情人们最关心他自己真诚地对别人发生兴趣站在对方的立场上他需要什么，就卖给他什么调动顾客的“参与心理”利用“怕买不到”的心理利用顾客的“逆反心理”让人感到便宜，就容易购买人人都有“从众心理”顾客眼神有玄机第三章 读懂顾客的消费心理情感寄托——为关心的人购买实用目的——为了提高生活质量而购买虚荣心——很多人在买给别人看好奇心——一切出于想要了解的目的消费者的情绪与情感——如何进行有效的销售诉求购买决策——顾客是怎么下定决心的购买心理阶段——消费者的消费规律分析第四章 围绕顾客心理，满足顾客需要引起顾客的兴趣善于寻找顾客的线索满足顾客的欲望尽力发掘顾客的需要用算帐诱导顾客让顾客获得想要的价值用勇气打动顾客用沟通安慰顾客用声势影响顾客用书信联络顾客靠顾客介绍顾客如何消除顾客的疑虑诚信，让你的推销之路走得更远先推销观念，再推销产品比商品更重要的是人性第五章 必须掌握的推销技巧成功引导顾客的思路提供优惠方案建议顾客携带购买见机行事，适度冷淡运用理论说明成为顾客信赖的顾问给顾客适当加压满足顾客的苛刻要求不断追问，步步逼近提供几种解决方案给顾客提出合理建议变换语气，打动顾客的心巧妙运用反驳法制造欲购从速的氛围说服时的语气很重要多用积极的说服字眼做好电话销售有诀窍有效的开场白销售秘籍：百分百销售十步骤第六章 讨价还价的推销心理策略决不轻易松口摸清顾客的底线强调产品的优势多用反问的技巧故意出假价最后出价法顾客讨价还价不过是寻找心理平衡第七章 把话说到顾客心窝里说话态度比内容重要向顾客感兴趣的话题靠拢推销口才有章可循尝试让顾客说话好的言语能改变结局走出与顾客交谈的误区多听顾客讲话幽默可以增进与顾客的关系不要与顾客争辩保持恰当的谈话距离清除谈话中的垃圾学会把长话说短留有后路的说话方式记住顾客的名字发挥暗示的作用用赞美贿赂顾客说不清楚就打个比方换个说法更有效用率真打动顾客用提问引导顾客用反常引起关注第八章 对不同的人使用不同的推销策略因人而异，量体“卖”衣独断专行的顾客需要服从随和型的顾客要做出保证虚荣的顾客要赞美精明的顾客要重规范外向的顾客怕哆嗦内敛型的顾客需要温柔对待标新立异的顾客要独特墨守成规的顾客要强调实用炫耀型的顾客要适时恭维分析型的顾客要重细节犹豫不决型顾客需逼迫贪小便宜型的顾客需适当满足对节俭型的顾客强调节俭第九章 排除异议，促成购买的心理策略弄清楚顾客拒绝的真正理由用情感克服拒绝明察顾客拒绝时肢体的反应坚强地面对拒绝处理价格异议处理对待推销员本人的异议区分顾客的不同借口对付“很忙”的借口对付“不急”的借口对付“挡驾”的借口对付说“服务没保证”的借口对付“发年终奖金再买”的顾客对付“我想到别家看看”的借口处理顾客异议的语言技巧处理顾客异议的策略技巧第十章 走出推销时容易犯的心理误区光说不听骗自己不注重肢体语言的配合就难以沟通贬低竞争对手对你毫无益处急于求成只会起到反作用推销也需要团队精神服务不是浪费时间别让赞美“走了调”示产品别犯忌没有明确的目标，计划就无法成功售后服务别走入误区第十一章 世界知名推销心法借鉴贝尔“提早成交”的推销心法崔特的“沙袋战术”式成交推销心法范登的“在最后关头才提供”成交推销心法乔登“实际行动”的成交推销心法凯利的“免费赠送”推销心法霍普金斯的高效推销术奥图的“直接成交”公告布莱尼“直接成交”的简单推销心法潘德顿的“争取成交”的推销心法李德的“好人”推销术戴克“认定成交”推销心法特里的“第一印象”成交的推销心法阿迪达斯的“跟踪服务”的推销心法霍金斯的“默认成交”推销心法哈洛的“细节问题”推销心法托本的“试探性成交”推销心法卡来尔“假设已成交”推销心法南蓝的“细节问题”推销策略盖纳的推销经典策略吉布“胆大得体”成交推销心法塔哥德的“见面沟通”推销策略法卡萨德的“让定成交”推销策略

## &lt;&lt;推销心理学全集&gt;&gt;

## 章节摘录

不自信就没有成功 自信是这样一种心态：你相信自己的选择是正确的，你相信自己的能力是出众的；你相信自己一定会成功。

与其它职业相比，推销员就更需要有足够的自信。

因为，不可能每一次推销都会成功。

你失败的几率可能很多；不可能所有的老板都赏识你，都给你机会不可能所有的顾客都会欣然接受你的推销，所以，面对无数次的挫折、失败，你必须要有足够的自信心。

要成为一名优秀的推销员，首先要对自己有信心。

如果连自己都没有信心，连自己都说服不了自己，又怎么能说服顾客、感染顾客来购买你的产品呢？

伟大推销员的显著特征是，他们无不对自己充满极大的信心，他们无不相信自己的力量，他们无不对自己的未来充满信心。

而那些没有做出多少成绩的推销员，其显著特征则是缺乏信心，正是这种信心的丧失使得他们卑微怯懦、唯唯诺诺。

坚定地相信自己，绝不容许任何东西动摇自己有朝一日必定会在事业上取得成功的信念，这是所有取得伟大成就的人士的基本品质。

绝大多数极大地推进了人类文明进程的伟人开始时都落魄潦倒，并经历了无数磨难，在落魄潦倒的黑暗岁月里，他们看不到事业有成的任何希望。

但是，他们毫不气馁，继续兢兢业业地刻苦努力，他们相信终有一天会事业有成。

想一想这种充满希望和信心的心态对世界上那些伟大的创造者的作用吧！

在光明时刻到来之前，他们在枯燥无味的苦苦求索中煎熬了多少年呀！

要不是他们的信心、希望和锲而不舍的努力，这种光明的时刻、这种事业有成的时刻也许永远不会到来。

既然自信是推销员所必须具备的，也是最不可缺少的一种心态。

那么如何才能顾客面前表现出你的自信呢？

你必须衣着整齐，笑容可掬，礼貌周到，对任何人都亲切有礼，细心应对。

这样，就容易使顾客喜欢你，从而增强你的自信。

如此，你的自信也必然会自然而然地流露于外表。

推销员经常是非常热情地敲开顾客家的门，却遭到顾客的冷言冷语，甚至无理侮辱，这样自己自信就很容易消失。

那么，应该如何保持自信呢？

这就要看你的自信心是否坚定了。

你一定要沉住气，千万不要有不满、委屈的言行。

要知道，顾客与你接触时，并不会在意自己的言行是否得体，而总是在意你的言谈举止。

顾客一旦发现你信心不足，对你的商品就更不会有什么好感了。

即使他认为你的商品质地优良，很合其需要，也会得寸进尺，见你急于出手，乘虚而入，使劲压价。

而这都是因为你失去了自信。

由此可见，推销员必须在顾客面前表现出自信。

顾客通常较喜欢与才能出众者交手。

他们不希望与毫无自信的推销员打交道，因为他们也希望在别人面前自我表现一番。

再者，他们怎么情愿从一个对自己的推销及商品都缺乏信心的人那里购买商品呢？

如果你对自己和自己的商品充满了自信，那你必然会有一股不达目的绝不罢休的气势。

坚持下去，胜利终究属于你！

而不自信，就可能使交易失败。

在导致自己失败的消极态度中，罪魁祸首就是推销员先失去了信心，认为自己无法将商品推销出去的想法。

顾客对于商品，经常都怀有不满和疑问，因此，在面对顾客时，绝不能自认为无法销售，或表现

## <<推销心理学全集>>

出面有难色、懊恼的神情。

推销员如能自我演练，精心计划，相信就一定能卖出商品。

一定要相信，自己能够获得成功，即使遇到挫折和失败，也不能丧失信心。

自信还可以为你的商品增色，对于顾客，自信比你的商品还要重要。

有了它，你就不愁不会反败为胜。

自信的推销员面对失败仍然会面带微笑，他们在失败面前仍会很轻松，从而能够客观地反省失败，找出失败的真正原因，为重新赢得顾客而创造机会。

自信会使你的推销变成一种快乐。

想一想就会明白，不自信的推销员一定会把推销当作受罪，是到处求人的令人厌烦的工作。

然而自信却能使你把推销当作愉快的生活本身，既不烦躁，也不会厌恶，这是因为你会在自信的推销中对自己更加满意，更加欣赏自己。

自信既是推销员必备的气质和态度，又是能帮你提升销售额的一个妙计，因为自信也有分寸，不足便显得怯懦，过分又显得骄傲，所以，推销员要善加把握。

编辑推荐

推销这个工作，进门容易生存难。  
绝大多数的公司、企业对推销员实行的都是多劳多得，少劳少得，不劳就不得的工资制度。  
如果你没有学会相应的推销技能，就很难完成公司的考核；如果你没有销售业绩，拿不到佣金不说，离被辞退恐怕也就不远了！  
那么，究竟怎样才能更好地做好推销工作呢？  
看看本书吧，它将全面阐述在销售中最常见的多种心理状态。  
通过本书，你就能从中学到一些实用的推销技巧。

<<推销心理学全集>>

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>