

<<推销心理操纵力>>

图书基本信息

书名：<<推销心理操纵力>>

13位ISBN编号：9787802134591

10位ISBN编号：7802134595

出版时间：2007-9

出版时间：海潮

作者：林平

页数：246

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>

<<推销心理操纵力>>

内容概要

适当地运用推销技巧，并不是虚伪矫情的行为，这是现代社会的竞争使然，旧式的推销技巧已经过时，新一代的业绩创造者必须要有新的理念与新的技巧。

才能在快速发展的市场中占有一席之地，因此学习各种不同的推销技巧与方法，将有助于自己推销业绩的提高。

那么在你推销的道路上，怎样才能让自己变得更加优秀呢？

本书通过生动的语言和事例，向你讲述了成功推销的行之有效的种种方法。

这些方法是交错混合而又相互重叠的，你不能忽视任何一种要素。

<<推销心理操纵力>>

书籍目录

一、推销员的心理领悟 是想要，还是一定要 没有热情就没有销售 先卖自己，再卖产品 自信将产生更大的自信 永远主动地出击 无法生存胆怯者 成功来自一次又一次的尝试 坚持到“临门一脚” 二、透视顾客的消费心理 人人渴求被人所重视 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 把他的需要卖给他 一俊遮百丑 赚客户情感的钱 让顾客自己说服自己 调动客户的“参与心理” 利用“怕买不到”的心理 你不卖他偏要——逆反心理 占便宜的心理人皆有之 人人都有“从众心理” 三、推销是一场心理较量 向顾客“买”东西 区别“想要”与“需要” 不是卖，而是使其买 要先买，然后再卖 视所有人都是百万客户 爱顾客就是爱自己 为客户省钱才能赚钱 巧诈不如拙诚 小处不妨忍让 喜怒不形于色 对待客户的抱怨 四、必胜的心理引导 把大决定变成小决定 扮演不情愿的卖主 恰当地使用“证人” 抓住说了算的人 让他们单独待一会儿 制造一个假想的共同敌人 “围魏救赵”的杀价手法 以柔克刚的巧功夫 用激将法帮他下决定 换个角度，柳暗花明 人人都有好奇心 旧的不去，新的不来 先示范，再说服 当顾客吹毛求疵时 见好就要收 订购单也是说服的工具 该愚钝时就愚钝 应付突变的急智 拉大旗做虎皮 煮熟的鸭子别飞了 永远不以拒绝为答案 最后还有一招 “胜对胜”，而不是“零和” 难就难在沟通 五、推销的关键是沟通 让你的表达更具魅力 把话说得入耳动听 当心“祸从口出” 控制顾客的情绪 听是工夫，说是本领 有耐心，才会有效率 询问——与客户的互动 突破客户的拒绝 沉默中有话，手势中有语言 六、面对面的推销 打动人的第一印象 用微笑去面对陌生环境 先做朋友，后做生意 结交新客户自来熟 不打无准备之仗 漂亮的开场白 主角永远是买方 上门推销的技巧 别在细节上摔跟头 把握恰当的推销时机 用环境制造心理压力 不要被不是理由的理由所迷惑 成交是下次推销的开始 七、洞察各类顾客的心理弱点 因人而异，量体裁衣 对待精明型的人 对待执著型的人 对待独断专行的人 对待外向型性格的人 对待随和的人 对待分析型的人 对待沉默寡言的人 对待喜欢炫耀的人 对待学者型的人 对待演员型的人 关注年轻人的购买力 走老人的路线 在小孩身上动点脑筋 巧讨主妇欢心 对待令人讨厌型的人

<<推销心理操纵力>>

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>