

<<销售一定要懂的攻心术>>

图书基本信息

书名：<<销售一定要懂的攻心术>>

13位ISBN编号：9787113138318

10位ISBN编号：7113138314

出版时间：2012-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：方一舟

页数：223

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>

<<销售一定要懂的攻心术>>

内容概要

销售是一场没有硝烟的战争——因为它是一场心理的较量。如果你没有赢得业绩上的胜利和辉煌，根本问题就在于你没有打开客户的心门、消除他们的疑虑、卸下他们的心防。

销售的永恒法则就是用嘴不如用心。本书的重点就是教你怎样了解、洞悉客户的心理，怎样点燃顾客的心理消费欲望，怎样促成交易以及如何怎样练就一套所向披靡的销售攻心术，从而轻松过关斩将，赢得销售冠军宝座！

<<销售一定要懂的攻心术>>

书籍目录

第一章 知心：了解顾客的消费心理，做到投其所好

每个顾客都想享受贵宾待遇

占便宜的心理人人都有

追求物美价廉是人的天性

从众心理：你买我也买

逆反心理：你不卖，我偏要买

安全心理：人人都害怕上当受骗

自私心理：顾客只关心自己的利益

让顾客先体验，后购买

男女顾客的消费心理大不一样

第二章 吸心：拉近彼此的心理距离，赢得顾客信任

首因效应：给顾客良好的第一印象

真诚地赞美顾客

换位思考，站在顾客的立场上思考问题

认真倾听顾客的陈述

用幽默营造沟通的氛围

让顾客多多参与

运用好“寒暄”这个武器

记住顾客的姓名

多谈顾客喜欢的话题

通过模仿拉近与顾客的距离

第三章 窥心：熟知顾客的身体语言，作出准确判断

通过言谈举止判断谁是购买决策人

透过“心灵窗户”看顾客的性格

读懂顾客的手部动作

洞悉顾客笑容里的含义

从走路的姿势分析顾客的性格

从坐姿分析顾客的性格

从眉宇之间洞察顾客的心理变化

第四章 激心：点燃顾客的购买欲望，让其欲罢不能

充分了解顾客的购买动机

利用顾客好面子的心理激发其购买欲

以同类人作比较，激发顾客的攀比心理

重复说明一个重要讯息，加深顾客的印象

充分利用“冲动这个魔鬼”

暗示顾客不购买会遭受的痛苦

反复刺激顾客的购买兴趣点

让顾客体验和试用产品

通过讲故事点燃顾客的购买欲望

第五章 诱心：巧妙地设置心理陷阱，获得顾客认同

给顾客送一顶“高帽子”

激发客户的好奇心，让客户欲罢不能

利用顾客“怕买不到”的心理

和客户结成伙伴，让他加入你的行动

向客户请教，以获得对方的认同

<<销售一定要懂的攻心术>>

运用“二选一”的策略

.....

- 第六章 斗心：耐心与顾客讨价还价，争取最大效益
- 第七章 堵心：抢在顾客前面行动，让其无法说“不”
- 第八章 疏心：消除顾客的购买异议，促其作出选择
- 第九章 虏心：攻克顾客心中最后的堡垒，踢好临门一脚
- 第十章 抚心：提供最好的售后服务，做永久的生意

<<销售一定要懂的攻心术>>

章节摘录

小陈说：“是的。
不过你注意到没有？
只要你站在卧室的窗前，就能将樱桃树的美景尽收眼底。

” 房子看完了。
显然从内部条件来说，这不太符合他们的理想，但那美丽的开着花的樱桃树已经攫走了那位妻子的心，让她实在舍不得放弃。
最后他们还是购买了这套房子。

在这个案例中，销售人员小陈非常机敏地抓住了客户的兴趣点——开花的樱桃树，并一再地强调它，勾起了顾客内心最深的欲望，以致他们忽略了商品身上其他的弱点、缺点，而急切地想要拥有它。

其实在每件商品或服务中，都有一棵“开花的樱桃树”。
销售人员要学会找到顾客心中那棵“樱桃树”，即顾客的购买兴趣点，紧紧抓住它，反复刺激它，一定会达到理想的销售效果。

这种“热点”攻略的销售技巧，正是收入最高的销售人员的“制胜法宝”。
它其实也非常简单。

无论是通过细心观察、巧妙提问还是专注倾听，你的核心点就是要设法找到和确定顾客的购买兴趣点，即他最关注的问题，也就是客户要在你的商品或服务中寻求的首要益处，和他最想得到的某种满足。

然后，你就要集中全部精力，让客户相信他会从你的商品中得到这些关键的益处和满足。

如果你把握不住客户的重心，只是提供给客户他想要的购买兴趣点以外的信息的话，无论你说得多么天花乱坠，也无法打动客户，最终让你觉得徒劳无益，白白浪费时间，还有一种很不舒服的失败感。

例如，你作为一个笔记本电脑的销售人员，知道它可分为带红外线接口和不带红外线接口两种。如果来了一个准顾客，你极力向他推荐这个产品特色，说它如何的先进、如何给顾客带来便利时，顾客却没有多大兴趣，说这个功能对他来说无所谓，可有可无，你会觉得自己很傻，这个交易也就很难成立。

而如果这正巧是顾客的兴趣点，他要找的就是红外线接口功能，你才可以重点强调这个特色，打动他的心，最终顺利实现交易的目的。

.....

<<销售一定要懂的攻心术>>

编辑推荐

攻人先攻心，顾客最怕有心人 你打开的每一扇心门，都会让你赢

<<销售一定要懂的攻心术>>

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>