

<<超级说服式销售>>

图书基本信息

书名：<<超级说服式销售>>

13位ISBN编号：9787500659303

10位ISBN编号：750065930X

出版时间：2006-1

出版时间：中国青年出版社

作者：蔡易来

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>

<<超级说服式销售>>

前言

著名营销培训专家蔡易来先生写了这本《超级说服式销售》，请我为书作序。

欣喜之余，研读此书，发现其中闪光之处很多，现写下几点拙见，提供给读者朋友参考。

《超级说服式销售》分说服、说服式销售三大法宝、非语言沟通的力量、说服式沟通、调准频道、潜意识与说服、如何克服销售中的恐瞑、如何成为出色的产品介绍者、神机妙算六案例共九章。

循序渐进、深入浅出地介绍了如何成功地实现说服式销售，进而使自己成长为一名成功的销售者。

内容选取的角度新颖独特，举例典型，具有极强的实战性，多方位、立体式地展现了说服式销售的奥妙所在，深刻地揭示了成功销售的真谛。

蔡先生把单纯的销售手段上升到了销售艺术的高度，书中处处体现出作者超人的销售策略和智慧火花，许多鲜活的观点和理念使人读后深受启迪。

成功地进行说服式销售是一门艺术，书中所列举的一个个极具说服力的事例，系统而又全面地告诉销售者，说服式销售是怎样牢牢地抓住顾客的心理变化，并及时地调整自己的销售思维，在整个销售过程中始终扮演着主动者的角色。

其实，说服式销售的成功，也是销售者自身的成功；成功地实施说服式销售的过程，也是销售者一步步走向成功的过程。

我想，阅读此书对于广大读者来说，尤其是从事销售行业的青年朋友们来说，领略的已不仅仅是掌握说服式销售的方法与艺术，而且包含了如何理解在事业发展的进程中实施自我推销的全新概念。

我相信，读者朋友们通过阅读此书，一定能够创造性地运用说服式销售的方法帮助自己在各项事业上取得成功。

如果真能这样的话，蔡先生出版这部讲座式的书的心愿也就实现了。

开卷有益，希望读者朋友们在研读蔡先生的《超级说服式销售》一书之后，确有一份惊喜，得到一份收获。

<<超级说服式销售>>

内容概要

《超级说服式销售》分说服、说服式销售三大法宝、非语言沟通的力量、说服式沟通、调准频道、潜意识与说服、如何克服销售中的恐瞑、如何成为出色的产品介绍者、神机妙算六案例共九章。循序渐进、深入浅出地介绍了如何成功地实现说服式销售，进而使自己成长为一名成功的销售者。内容选取的角度新颖独特，举例典型，具有极强的实战性，多方位、立体式地展现了说服式销售的奥妙所在，深刻地揭示了成功销售的真谛。

为什么有的人比你成功百倍、千倍？

难道他们比你更聪明？

假如不是的话，你是否原意了解已经被验证了的成功的方法呢？

蔡易来教你“在任何时间、任何地点、向任何人销售任何产品。

”怎样快速建立信任感，倍增团队销售业绩？

怎样通过观察眼球转动的方向来判断客户说的是真话还是假话？

怎样成为解决客户问题的专家，让客户像听从医生那样听从你的建议呢？

<<超级说服式销售>>

作者简介

蔡易来，2003年中国“十大企业培训师”之一。

中央电视台第二套节目《绝对挑战》栏目专家。

中国教育电视台第一套节目《中国职场》栏目专家。

北京科技职业学院客座教授。

十几年来，潜心于说服式销售的研究与实践，从一个默默无闻的推销员奋斗成为国内顶尖的说服式销售专家、管理专家、演说家。

心愿：在最短的时间里帮助更多的人成功。

<<超级说服式销售>>

书籍目录

第一章 说服

- 一、说服的力量是巨大的
- 二、说服最重要的是要明确所要的结果
- 三、说服式销售十步骤

第二章 说服式销售三大法宝

说服式销售三大法宝

第三章 非语言沟通的力量

- 一、非语言沟通
- 二、非语言反应

第四章 说服式沟通

- 一、对象不同, 沟通的方式不同
- 二、沟通的要素是说服
- 三、找出客户想要的结果
- 四、说服是一个过程

第五章 调准频道

- 一、镜面映射法
- 二、贯通人类行为模式法

第六章 潜意识与说服

- 一、潜意识
- 二、如何开发潜意识
- 三、自我说服与说服他人
- 四、运用潜意识的两种提示与引导方法
- 五、三选一法则
- 六、运用价格说服技巧成为销售高手
- 七、说服七步整合术助你业绩倍增

第七章 如何克服销售中的恐惧

- 一、销售成功的障碍就是恐惧
- 二、恐惧常驻在人的潜意识之中
- 三、化恐惧为力量

第八章 如何成为出色的产品介绍者

- 一、如何运用三赢策略
- 二、怎样避免产品介绍的十一大忌
- 三、介绍产品的八大绝技

第九章 神机妙算六案例

- 案例一
- 案例二
- 案例三
- 案例四
- 案例五
- 案例六

后记

<<超级说服式销售>>

章节摘录

说服(shu ì fú)指用充分的理由开导对方,使之心服。

也可解释为用话语劝说别人使其听从自己的意见。

《超级说服式销售》着重分析、研究的是在销售环节说服的作用和影响,我把它称为“超级说服式销售”。

一、说服的力量是巨大的一个律师为当事人作辩护,想要成功,在法庭上需不需要有说服力?肯定需要。

一个老师要想教导学生好好学习,需不需要有说服力,答案也是肯定的。

一切成功的人,都离不开说服的影响,即正确地说服自己,正确地说服他人。

世界上没有哪一种能力比说服力更能提升你的生活品质了。

如果你懂得怎样去说服你周围的人,让他们配合你的想法,并且心甘情愿地为你做事。

想想看,你会做出多大的成就啊!没错,说服力就是这么重要。

说服力可以通过学习而提高,可以通过学习顶尖的说服大师的说服技巧和使用他们所用的方法来说服别人。

二、说服最重要的是要明确所要的结果说服最重要的一点是要明确所要的结果是什么?大多数的人的思考模式是先刺激后反应。

什么叫先刺激后反应呢?有人说,蔡老师你在讲什么?我听着一头雾水。

举个例子:有一天你去超级市场买蔬菜。

突然看到苹果大减价、牛奶大减价、矿泉水大减价,哇!连袜子、手帕都大减价,太便宜了!于是,你忘记了买蔬菜。

等到把这些大减价的东西都买到手,最后才想起买蔬菜。

你看,你本来要的结果是买蔬菜,但你在接受了那些大减价的东西的刺激后马上做出了反应,我应该把这些东西买到手。

最后才想起买蔬菜。

可见,接受了什么刺激,就会有什么反应;没接受什么刺激,一般就不会有什么反应。

这就是一般人的心理活动模式。

我称其为先刺激后反应。

再举个例子:某个人平时在工厂里做事很懒散。

一天,老板训他,你这个人搞什么鬼!每天做事不认真,是不是想下岗?他听后立刻认真起来。

这是根据刺激立刻做出的反应。

他本来并没有工作的明确目标,只是整日恍恍惚惚的,不知道为什么而活着,不知道为什么而工作。

当他听到老板骂人了,赶快好好工作。

如果老板不在,他就又懒散起来了。

他只是根据当时的刺激做出了自己要认真做事的反应。

但我告诉你,这个人不会成为说服大师。

因为他是在被别人所说服。

有说服力的人都非常懂得要预先考虑到事情的结果,也就是结论式思考。

举例说:比如我星期六要外出度假,我先想好了去哪儿度假,在那边住什么样的宾馆?乘坐什么样的交通工具?规划好了线路和回来的时间。

全部都规划好了,我就完全明确了我要的结果。

然后我根据想要的这个结果,去订票,然后去银行提款,带着家人外出。

但是有些人并不是这样。

决定周末外出度假,那就去吧,出门之后发现没火车票了,那去买飞机票吧,到了那边发现宾馆太贵了,那就住招待所吧!这些先刺激后反应的人是走一步决定一步,是临时看事情的进展情况才做下一步的打算。

所以,这样的人不能成为有说服力的人。

<<超级说服式销售>>

有说服力的人习惯结论式思考，他知道自己要什么结果。

他时常问自己要的结果是什么？到市场买东西，要的是牛奶，就对结果做出行动，最后得到所要的结果。

在路上碰到卖皮包打五折，他不会去理会，因为他知道要的结果是什么？今天老板来不来他都会努力地工作，因为他知道他要的结果是把工作做好，才能步步高升。

有说服力的人，他在说服别人之前、在与人沟通之前、在上台演讲之前、在做销售之前、在与别人谈判之前，他都能明白他要的结果是什么？根据他要的结果，做出他应该做的事情和应该采取的行动，或者是争取或者是让步。

你了解我的意思吗？明确所要的结果，用结论式思考来做事情，这样就会越来越有影响力和说服力。

<<超级说服式销售>>

后记

我们生活在一个变革的社会，知识总量的增长和科技的进步正深深地影响和改变着社会的方方面面。与此同时，时代对我们也提出了更高的要求。

怎样才能在这个高速发展的环境里，成功立于不败之地呢？成功的要素正在迅速地变化，你不能把自己局限在常规的思维模式当中。

蔡易来老师认为，提升一个人的营销能力，在21世纪尤为重要。

他相信，人人都能成功，并可以以最短的时间、最大的努力与影响力，帮助更多的人成功。

蔡易来老师在近10年的时间里拜访了各行各业诸多顶尖人物及业绩卓著的营销人士，发现几乎每个成功的人士都是特别会推销自己的人。

蔡易来老师说：“一个不会推销自己的人，又何来成功？”每个人都有自己的梦想，能过上什么样的生活，从某种程度上来看，取决于你对自己的推销能力。

人的一生，其实就是不断推销自己的一生。

据统计，全世界90%的富人都是从推销工作做起的。

“工欲善其事，必先利其器。”

希望这《超级说服式销售》能起到实战手册的作用，帮助更多的销售人员走得更稳、更快、更远。

作为蔡易来老师演说课程的合作机构，我们将致力于推广蔡易来老师独创的超级说服式销售、潜能成功学、NAC公众演说学等各个核心课程的发展。

如果各位愿意获得更多的成长资讯，想参与高品质的研习会或对《超级说服式销售》所介绍的理念有新的建议，欢迎与我们联系，我们一定竭诚为各位服务！我从事过许多行业，接触过的产品更是无法计数。

却从未有过一种产品能激发出我如此的活力与激情，更没有任何一个项目能激发出我在事业上如此持久的使命感。

看清了这一目标，就坚定了一个想法，即跟紧蔡易来老师的脚步，将他的方法、理念，通过书籍最广泛地传播出去，影响到更多的人，使更多的人能够获得成功！最后，我要再次感谢蔡易来老师，感谢北京易来培训中心的全体成员，感谢北京科技职业学院董事长周继庭先生、副院长周孟奎先生、副院长郑向红女士、碧水庄园董事长于成波先生，以及喜剧新人王祥子先生、曹亚琪小姐、许丽伟小姐等，更要感谢每一位读者，正是因为有了你们的支持与认同，学习与实践，社会才变得更进步，更精彩！

<<超级说服式销售>>

媒体关注与评论

书评安踏集团总裁：丁志忠 我们每个人都是推销员。

不论我们从事哪种职业，最重要的是，我们首先必须将自己销售出去——推销给自己，这样我们才能找到幸福与心灵的平静。

这本书，只要细心研读，就能帮助我们每一个人成为自己的最佳推销员。

富贵鸟集团董事长：林和平 你的外在个性可以为你打开一扇门，而能让这扇门继续敞开的是你的内在品质。

我愿意永远为蔡易来先生在福建打开一扇门。

三兴集团(特步)总裁：丁水波 终于出现了一本既为商场老将青睐又受到新手欢迎的营销书籍。

我第二次读完这本书还是爱不释手。

我认为，这是一本最值得一读最有实用价值的书，它可以作为教导推销工作的最佳范本。

大帝集团董事长：吕培榕 每一个人都应该读一读《超级说服式销售》。

这是一本应该随身携带的好书，置于床侧，或放在客厅里。

可以浅尝也可以深品。

它是一本值得一读再读的好书，久而弥新，好像一位良师益友，在思想上、精神上、行为上指导你，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

福建百宏集团董事、总经理：吾金铨 我深深地被《超级说服式销售》这本书所感动。

它无疑是我读过的最好的书籍。

它的好处太多了，不胜枚举。

我只在此强调两点：第一，你拿到此书肯定会爱不释手，一口气读完；第二，每一个人，包括你我，都不可错过此书。

<<超级说服式销售>>

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>