第一图书网, tushu007.com

<<销售高手的12堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<销售高手的12堂必修课>>

13位ISBN编号：9787500696575

10位ISBN编号：7500696574

出版时间：2011-1

出版时间：中国青年

作者：张世辉

页数：226

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

内容概要

年销售额超过10亿美元的寿险顾问乔•甘道夫曾说：“ 成功的销售，来自于2%的商品专业知识，以及98%对人性的了解！
” 人性，是你超越销售极限的唯一挑战，更是驱动顾客购买的行为密码！
本书不只教你如何准确解读顾客的心理，更能学习如何让没有需求的顾客也能购买！
你会发现顾客的抗拒真有趣，因为抗拒就是成交的资源！
从今天起，让自己成为一个激励顾客采取购买行动的专家！
销售人员真正的渴望来自于： 一、钻研销售。
二、学习销售。
三、模仿销售。
四、复制销售。

作者简介

张世辉，催眠式销售大师。
于1997年创办威力营销研习会，以突破传统销售思维与方法为前提，发展出如何让销售人员超越原有绩效的做法，至今已有超过3.5万销售人员、领导人接受过他的训练。
他是全球第一位研究催眠治疗与系统思考，并结合销售、谈判、领导统御运用，获得实际可证的催眠式销售教练。
出版著作有《威力营销》、《催眠式销售》、《催眠式逆转销售》等。

书籍目录

【推荐序1】“ 谆谆 ”善诱、“ 思思 ”入扣 【推荐序2】成功，从心理开始 【自 序】 让成功来找你 第1课　万事始于相信 第2课　渴望，往往来自于强烈的缺乏 第3课　做梦也会成交的心智训练 第4课　为什么顾客没有要之前，什么都不要说 第5课　说明时，两个焦点，等于：没有焦点 第6课　如何让没有需求的顾客也能购买 第7课　抗拒真有趣 第8课　如何准确地读取顾客的心意 第9课　如何渐进式地改变顾客的意识与状态第10课 让顾客对自己销售的方法 第11课 引喻的力量第12课 销售，不需要促成，只是创造

章节摘录

第1课　万事始于相信　　说明　　我担心自己成为下一个金融机构下的受害者，等一段时间再说吧，我现在没心情听这个！
顾客担心什么，通常是他所关心的，也是其所在乎的。
仔细听就能分辨出其语意上的矛盾：她担心成为下一个受害者。
然而，又要“等一段时间”再说，怎么会有人要等着当受害者？
意思是：她潜意识透露出想要创造或持有财富的期待，而表意识则顾虑并意识到金融与投资环境恶劣。
至于“有没有心情听”销售说明则不是重点。
既不是重点，则不必费神去回应这句话。
我了解了，王小姐，你是担心金融风暴下，任何的理财或投资都有可能让你血本无归，是吗？
这是一个与她表意识同步的描述，因为她已经表现出担心的症状，你可以毫不费力就观察到，描述你的观察，并确认你观察的一部分，通常可以达到初步的契合。
要是你，难道不担心吗？
她的表意识尚存一丝对销售人员的不信任，即使原来的描述是正确的，不过，很显然，她还没准备好要去面对自己的担心。
因此，她很警觉地将担心的对象转移到销售人员，当然，这也给了销售人员另一个能重新建立契合的机会。
那当然，王小姐，你说的一点儿都没错。
依你的经验与观察，你是否可以仔细分辨投资与理财的差异？
换句话说，它们之间最大的不同是什么？
对于一个提防心较强的顾客，你可以发现他们的主观意识也较强，因此，任何对应策略都必须顾及其主观意识。
她说的一点都没错，既然她说的都是对的，你就不该再自顾自地想要说服她。
相反，你该利用其主观性及她都是对的方式，想办法来使其看到自己。
所以，只是和钱有关的活动，不是投资，就是理财，至于如何清楚界定什么是投资，和理财有什么不同，很少有人会花时间弄得清楚。
很显然这位顾客有点儿一竿子打翻一船人，将投资与理财混为一谈，你可以请她自己去定义，这样才可能会出现销售施力点。
嗯……应该没有什么不同吧？
！
不都是跟赚钱或赔钱有关吗？
有啦！
名称与项目不同，像投资股票跟连动债就不同啊，不都是钱！
她开始动脑筋自己去找定义，不论她的定义正确与否，你都不可以有任何的评论，只能依属性将其定义归类，就像……　　很好，王小姐，你说的都是“投资”，你是否能仔细区分投资与理财到底有什么不同？
”　　如果你没有得到顾客正确的定义，就应该重复上一个步骤，重复的功能有两个，一是暗示她会有更好定义，二是引导出她“不知道”的反应。
这样我就不是很清楚了！
你的重复与耐心得到了回馈，她此时的反应才是你真正要的反应。
王小姐，你听听看有没有道理：投资，是为了追求金钱上最大的利益，对不对？
当你引导出她“不知道”的反应时，自然会使其产生“想知道”的动机。
此时，你对自己即将提出的定义，必须在顾客所接受的意识或知识经验范围内。
当你向她询问“有没有”道理时，你已经暗示对方去认同并接受你的定义。
嗯……没错啊！

这道理每个人都懂。

你依然可以从她的回答方式察觉：她虽然认同你所下的定义，却仍紧抱着自己的主观不放，对催眠式销售来说，这可是个不错的成交资源，绝非销售的阻碍。

既然投资是为了追求或创造金钱的最大利益，自然就必须承担最大的风险，是吧？

这是对称性的指令：追求或创造相对于承担，而最大利益则相对于最大风险。它同时也是一种定义的再延伸，使她对原定义的认同，再延伸至因果性的认同。

那当然啦！

她对延伸性定义毫无疑虑地接受。

编辑推荐

·瞬间搞定客户的特训手册　　·了解商品，你只能勉强赚到20%的收入。了解人性，你却能够创造大于80%的财富。
·催眠式销售大师的12套突破心法与实务案例，教你如何成为最TOP的销售高手！

第一图书网, tushu007.com

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