

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

13位ISBN编号：9787510409417

10位ISBN编号：7510409411

出版时间：2010-6

出版时间：润迅 新世界出版社 (2010-06出版)

作者：润迅

页数：248

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>

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

前言

现代生活中，营销心理学不仅深入研究顾客的行为与心理规律，而且也研究营销者、竞争者、利益相关者的行为与心理规律，它使企业能够真正做到对各方面都知己知彼。

明白顾客的真正需求，明白自己某项决策背后的心理规律，明白竞争对手对自己决策的反应，明白企业相关利益团体的配合程度，从而提高决策的科学性，营销的针对性，沟通的成功率。

赵本山的小品《卖拐》，可能许多人看过，在小品里赵本山的营销心理学改变了一个人的命运.一个好人被折腾成了“残废”。

小品让人们在哈哈大笑的同时，着实也感到了营销心理学的力量。

一个产品还没有上生产线，大师们便聚在一起商量它的定位、卖点，考虑它的通路、终端，苦心酝酿着它的传播表现，怎样才能富有刺激、打动消费者。

甚至在产生一次消费之后，使用怎样的手段能够保证重复消费，解决产品的认知度，提高产品的美誉度，将产品深植于消费者心中，逐步形成所谓的品牌影响力。

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

内容概要

《销售冠军不会告诉你的心理学（经典珍藏版）》主要内容囊括了营销心理学的动机、行动、攻心、备战、决战等内容，书中有提高销售业绩的最佳方法。

在全球经济环境复杂时期，每一个订单的完成，都有一个科学的营销心理学出现。

《销售冠军不会告诉你的心理学（经典珍藏版）》罗列了同仁同行的经验及最新的营销心理学理念，侧重于活学活用的实践指导意义，规避了枯燥难解的理论术语，用更生活化的语言来表达其中的精妙和玄机。

《销售冠军不会告诉你的心理学（经典珍藏版）》涉及到了营销工作的每一个环节，对于所有涉及的专题，力争给予明确的阐述。

《销售冠军不会告诉你的心理学（经典珍藏版）》以指导实践为出发点，招招制敌，每一招都解决一个至关重要的问题和难题，给广大的同事同仁和读者朋友提供实实在在的帮助和指导。

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

书籍目录

营销心理学动机篇：时刻不要忘记营销的目的心态决定一切爱心能使你感动“上帝”没有耐心的推销是走过场顶尖推销员头脑里有目标，其他人则只有愿望到有鱼的地方去钓鱼守信乃推销之本把客户的心抓住从好奇心上下手做文章给不想喝水的马先吃些盐营销心理学行动篇！看透顾客的心理再行动要成为一名销售心理专家笑是最好的推销与客户建立真诚的友谊世上没有人愿意被说服，唯一能说服的是他自己世界上最动听的语言是赞美勇于承认错误用事实说话，用感情推销营销心理学攻心篇：攻心为上，善于与顾客“套近乎”激起客户的需求要多提示如何推销客户不感兴趣的产品曲径通幽打通秘书这道关不推销产品，而要去推销概念集中精神是对顾客最大的尊重适时沉默，扮酷不能怠慢任何一个顾客学习怎样走近客户应该帮助顾客解决问题而不是制造问题对访问的顾客要有所了解满意顾客写的赞美函永远是推销最有用的工具把顾客的盖头揭开顾客需要尊重激起顾客的好奇让顾客感到不吃亏营销心理学备战篇：未雨绸缪。

不打无准备的仗推销之前先推销自己顶尖的销售员首先是一名人际关系专家热爱你的职业等时机成熟时再报价卓有成效地效仿他人成交胆怯和害羞会让你失去一切推销有时用耳朵比用嘴重要在穿着上要得体顶尖推销员永远不停止学习营销心理学决战篇：关键时刻大显身手“鞭子”的妙用打好销售太极拳打破与准客户的那道墙有小鱼总比没有鱼好推销很欢迎双簧游戏销售就是把话说出来，把钱收回来推销中最重要的是“问”多问几个“为什么”问，要问出你的水平把不简单的事做到简单不要担心异议不用为你的安全担心喋喋不休的推销员会令人反感推销离不开心灵的温暖节约时间，快刀斩乱麻表达感谢之情推销员有时也应说“不”“优良的服务就是优良的推销”

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

章节摘录

插图：冲澡和吃晚饭的时候。

一遍遍对自己说，‘我明天就能做成一笔买卖，我……’不要看电视，多散一会儿步，不断地重复这句话，直到脑子里一片空白。

”“早点上床，不要看书，也不要数数，对自己说，‘我明天就能做成一笔买卖……’不断地说，直到你入睡。

——要带着感情说。

有信心地说。

”一开始。

平怀疑这样做是否会见效，当他第一次谈业务时，他的客户带有几分消极和拒绝的姿态，原一平一点也不感到奇怪——他的疑虑得到了证实。这方法看来不见效。

接着，发生了一个奇怪的现象。

尽管这个客户仍然持消极态度。

但他露出了一点积极的姿态和想购买的愿望。

平的潜意识被调动起来了，似乎有人击了他一下，他下意识地对自己说：“坚持一下，也许你今天就能做成一笔买卖。

”他两个月来第一次开始寻找和倾听积极的回应。

不用说，他做成了这笔买卖，达到了他的目的。

现在，他又成为一名优秀的推销员了。

如果你与客户打交道时没有一种积极的心态。在客户面前你就会成为一个木头人。以下是推销员调整心态的几个良方：（1）每天起床早一点，做几次深呼吸，给自己鼓鼓气。

（2）在心中不断对自己说，我一定行，没有我办不到的事。

（3）想自己所拥有的优点。

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

编辑推荐

《销售冠军不会告诉你的心理学(经典珍藏版)》：最新的营销学理念动机销售：做有目的的事，坦诚销售：虚假只能害自己，攻心销售：多为顾客着想，定势销售：变化多种套路。

决战销售：做事必须到位。

营销心理学集中表现在企业必须提供顾客认为最有价值的利益，即真正解决顾客的问题，满足顾客的需要。

例如，化妆品为顾客提供的利益是“美丽”。

如果企业站在顾客的角度来考虑问题，把售货处当作购货处，甚至当做使顾客心情舒畅的场所来对待，那么就一定能创造并获得更多的需求。

<<销售冠军不会告诉你的心理学>>

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>