

<<推销要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<推销要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787511301567

10位ISBN编号：7511301568

出版时间：2010-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦，刘水发 编著

页数：290

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>

<<推销要懂心理学>>

前言

在这个世界上，你不可避免地会与别人打交道，举手投足之间就在别人的脑海里留下了一个印象。有的人待人随和亲切、落落大方，就容易和别人愉快地相处；有的人孤僻粗鲁，做事不考虑别人的感受，这样就很难让别人接受，相处得也不会太融洽。

如果把这个交往过程比作是“推销”，那么可见，成功的推销往往能带来和谐的人际关系，而这取决于你处世的态度和行为是否乐观积极，对别人的利益产生了什么影响。

现代的推销员是一群很有策略的营销高手，他们很懂得自己所要销售的产品特色，也能够找出哪些市场区划里的顾客需要这些产品，同时也会运用广告、公关等手法，找到和顾客接触的快捷方式，以十分有效的方法进行专业的销售。

别把“销售”视为畏途，更不要把“推销”当作困难的字眼。

这难易的转换其实只在你的“一心”之间，有心者如原一平，可以从一个其貌不扬的小小业务员做到万人艳羡的“推销之神”；无心者如万千平庸的销售人员，在垂头丧气与被拒绝之中堕入销售的“死循环”，所以说，“金牌销售”与平庸销售的分别，全在你的一颗心。

<<推销要懂心理学>>

内容概要

每个人都是推销员。

人类从出生到死亡，就是满足社会形形色色需求的一种产品。

把自己推销给企业，为它创造价值。

把自己推销给老婆，为她营造家庭。

把自己推销给朋友，为他带来快乐。

我们自身就是产品。

在生活中，每时每刻都在销售自己，让周围的环境、团队和人们来认识、接纳、欣赏自己，从而实现自我的价值。

<<推销要懂心理学>>

书籍目录

第一章 好心态：优秀业务员必须具备的心理素质 推销欲望：是想要，还是一定要 推销的热情：没有热情就没有销售 推销心诀：先卖自己，再卖产品 自信的蝴蝶效应：自信将产生更大的自信 成功者当奋力：永远主动地出击 失败者例证：胆怯者无法生存 敢于突破和创新：成功来自一次又一次的尝试 恒心是胜利法门：坚持到“临门一脚” 第二章 好形象：让客户感觉如沐春风的个人形象 服饰是最好的名片 气质是最好的化妆品 像林志玲一样微笑 从来礼多人不怪 巧用身体语言，正确地说话 真诚、和蔼：销售人的最基本素养 销售员个人形象的细节大忌 第三章 识人性：了解不同类型客户的性格和心理特征 理智型客户：承诺的一定要做到，能做到的一定要承诺 任务型客户：注重第一印象，承诺必须斩钉截铁 贪婪型客户：保持心灵沟通，不可完全满足对方 主人翁型客户：价格给适当的满足后再回升价格 枪功型客户：不伤其自尊，力所能及去帮助 吝啬型客户：能落实一单就做成一单 刁蛮型客户：要把所有条款先谈清楚，绝不可含含糊糊 关系型客户：不该收的款千万不能收，该收的一定要谈好 综合型客户：以静制动，静观其变，再对症下药 潮流型客户：价钱是偏贵了点，可现在最有型 第四章 会电话：打电话也能做好买卖的心理技巧 电话营销时胆子要大 声音的音调让你成为“重要人物” “引起对方注意”是电话营销必胜第一步 如何拨打陌生电话不被拒绝 电话营销的魔法三步骤 成功地把电话打给大老板 如何成功约请对方见面 第五章 会拜访：第一次拜访就获成功的心理技巧 第六章 会赞美：赢得客户好感的11种赞美技巧 第七章 会讨巧：让客户喜欢你的12种心理技巧 第八章 会暗示：消除戒心与获得信赖的心理暗示 第九章 好产品：让客户感兴趣的产品推介心理技巧 第十章 会应变：使成交希望倍增的心理策略 第十一章 会报价：为争取利益而讨价还价的心理技巧 第十二章 会说服：摆平异议，并让客户最终下决心的策略 第十三章 会公关：送礼、求人、宴请的公关技巧 第十四章 会善后：货款回收与售后服务的心理技巧 第十五章 会说话：别说N种让客户崩溃的傻话

<<推销要懂心理学>>

章节摘录

推销欲望：是想要，还是一定要销售人员的动机特征与销售业绩有直接的联系。

成就动机比较强的个人，有较强的内在动力推动他们去实现自己追求的目标。

另外，具有较强成就动机的个人往往能够根据条件的变化，采取最有效、最能够发挥个人作用的方法处理问题。

他们讨厌按部就班地做事。

业绩优秀的销售员都是拥有强烈的企图心，有强烈的赚钱欲望，工作时总是全力以赴，他们理所当然地获得了丰厚的报酬。

推销员总是会感到有一些微妙的东西存在，这些东西对他的销售能力有重大的影响。

只是这些东西若隐若现，难以琢磨。

心理学家的大量研究发现表明，人的社会性动机其实就是这样的因素。

世界著名的心理学家、哈佛大学教授麦克里兰博士在《人类动机》一书中指出，社会性动机对销售业绩有直接的影响。

社会性动机包括成就性动机、亲和性动机、影响性动机，根据他的研究，高成就性动机与出色的销售业绩直接相关。

按照麦克里兰博士的定义，动机反应了个人追求特定目标状态的内在的欲望或需求，例如品尝美味的食品、创造出与众不同的产品或方法、得到大家的爱戴等。

一个人针对某个目标的动机越强，他们希望达到目标的愿望或内在动力也越强，他们就越有可能自发地采取为实现目标所需要的行动。

研究表明，销售人员的动机特征与销售业绩有直接的联系。

成就动机比较强的个人，有较强的内在动力推动他们去实现自己追求的目标。

另外，具有较强成就动机的个人往往能够根据条件的变化，采取最有效、最能够发挥个人作用的方法处理问题。

他们讨厌按部就班地做事。

因此，销售工作的这种要求正好符合具备一定强度的成就动机的个人的兴趣。

成就动机使他们在坚持追求目标的同时，保持机动灵活，采取适合具体条件的行动去实现目标，而不是死守教条。

<<推销要懂心理学>>

编辑推荐

《推销要懂心理学:推销心理博弈密码》：同类畅销书首选，各类排行榜推荐。销售中世界上最赚钱的职业，资深销售高手倾囊相授“成交的秘密”，惠及百万推销员的心理博弈密码，推销员案头工具书。

畅销白金版。

好心态 优秀业务员必须具备的心理素质好形象 让客户感觉如沐春风的个人形象识人性 了解不同类型客户的性格和心理特征会电话 打电话也能做好买卖的心理技巧会拜访 第一次拜访就获成功的心理技巧会赞美 赢得客户好感的11种赞美技巧会讨巧 让客户喜欢你的12种心理技巧会暗示 消除戒心与获得信赖的心理暗示好产品 让客户感兴趣的产品推介心理技巧会应变 使成交希望倍增的心理策略会报价为争取利益而讨价还价的心理技巧会说服 摆平异议，并让客户最终下决心的策略会公关 送礼、求人、宴请的公关技巧会善后 货款回收与售后服务的心理技巧会说话 别说N种让客户心理崩溃的傻话

<<推销要懂心理学>>

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>