

<<每天学一点销售心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点销售心理学>>

13位ISBN编号：9787563444564

10位ISBN编号：7563444564

出版时间：2012-1

出版时间：延边大学

作者：墨墨

页数：262

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>

## <<每天学一点销售心理学>>

### 内容概要

认清客户心理，用不同的推销方式推销，会使你的业绩提高得更快。

那么在你推销的道路上，怎样才能看懂客户的心理呢？

《每天学一点销售心理学》正是为所有期待掌握客户心理、引导客户消费的推销人员而作，并通过生动的语言和例子，讲述了行之有效的推销方法，尤其适用于需要和客户面对面沟通的销售人员，相信此书能够为你带来意想不到的成功。

《每天学一点销售心理学》的作者是墨墨。

## <<每天学一点销售心理学>>

### 书籍目录

#### 第一章

打赢心理暗战，一眼看透顾客心

你的微笑就是顾客的需要

客户需要恰当恭维

保护顾客的“面子”很重要

顾客都想做“VIP”

恰当地使用“证人”

制造假想敌是一种策略

卖给客户他想要的

将你销售的变成客户需要的

适时地传达“我不卖”

客户都有“上帝”的心理

填补客户的“安全感”

永远不要以拒绝为答案

你要学会适时地“威胁”客户

懂得运用新颖独特的开场白

抓住要害是吸引客户的关键

#### 第二章

消除顾客疑虑，突破客户心理防线

帮犹豫的客户消除怀疑

诚信，让你的推销之路走得更远

先推销观念再推销产品

比商品更重要的是人性

清楚了解客户的需要

如何让客户信任你

客户肢体语言中透露的情绪

平常心，要保持下去

要让客户感到物有所值

巧妙促使客户早做决定

#### 第三章

学习情感销售，用心赢得顾客心

用人格魅力去征服顾客

对待消费者要一视同仁

尊重是服从的前提

舍得是“赢销”之道

赚客户情感的钱

小客户也有大自尊

学会站在客户的立场上

让顾客感受到你的亲和力

为客户省钱才能赚钱

强行推销等于赶走客户

#### 第四章

吸引顾客眼球，卖出“免费午餐”

免费的午餐连比尔·盖茨都想要

用客户的负疚感为自己赢单

## <<每天学一点销售心理学>>

舍出一些小便宜，实现自己的“大便宜”  
送他人情，在生意上得到收获  
别出心裁的纪念品，源源不断的回报  
提供增值服务小点心  
免费领养，无限大的收  
永远多做一点点，积小流成江河

### 第五章

揣摩顾客心理，说他们喜欢听的  
同顾客沟通，要懂措辞的艺术  
销售语言，避免词不达意  
金蝉脱壳的技巧  
用幽默做盾牌  
攻心要攻死穴  
口若悬河不如一语中  
在逆境中转危为安  
最好的自保是“反败为胜”  
退一步海阔天空

### 第六章

把握人性弱点，赢得销售主动权  
贪慕虚荣型客户：不遗余力地奉承他  
求廉求美型客户：失之东隅，收之桑榆  
亲切随和型客户：得寸进尺  
吹毛求疵型客户：利用“权威效应”  
标新立异型客户：巧用激将法  
墨守成规的客户：投机取巧  
优柔寡断型客户：学会友善地“威胁”  
精明老练型客户：开诚布公  
唯我独尊型客户：满足他的优越感  
蠢蠢欲动型客户：欲擒故纵  
深藏不露型客户：体贴入微

### 第七章

用心观察细节，点燃顾客购买欲  
为客户的购买能力定位  
“上帝”往往不知道自己需要什么  
了解顾客需求，销售因人而异  
将心比心，激发顾客的消费欲  
做个称职的引路人  
与众不同的奥妙  
看懂顾客需要，投其所好  
学会“乘虚而入”  
后知后觉=坐以待毙  
巧用顾客的好奇心  
不会下“圈套”，你OUT了  
舍得孩子方能套住狼

### 第八章

销售是长线生意，客户是长久情人  
真正的销售始于售后

<<每天学一点销售心理学>>

永远不要过河拆桥  
出尔反尔，得不偿失  
退货，是赔还是赚  
用一颗真心换取一份收获  
了解“唇亡齿寒”的意义  
客户的话，请专注倾听

第九章

推销是场心理战，技巧是把金钥匙  
主动示弱：让客户感觉是自己在掌控全局  
推销技巧：推销必走的“七步”  
讲好销售故事五步骤  
销售就像谈恋爱  
优秀销售懂得和客户打交道  
做好电话销售的技巧  
拜访客户时的开场白  
百分百销售十步骤  
不要给他“NO”的机会  
满足顾客的自尊心理  
最好的计策——将计就计  
走出你的销售误区

## &lt;&lt;每天学一点销售心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

说完这些话，高木金次先生脸上立刻展现出一股独特的微笑，这股微笑纯真无比，立刻征服了原一平，也让原一平瞬间领悟到了某些东西。

从那以后，原一平开始了微笑的训练，并成为了一个脸上时刻都带着微笑的推销员。

原一平说：“微笑的意义甚大，如果你对客户皱眉头，那么客户给你的将是更深的眉头；如果你给客户一个微笑，客户给你的将是丰厚的回报。

”在一次大型的汽艇展示活动中，很多客户都在参观汽艇模型，而原一平是这次展会中的一个推销员。

在这场展会中有一位异国的石油富翁对一艘大船表现出了很大的兴趣，他对那艘船的推销员说：

“这艘船多少钱”，那位推销员面对着这个很有实力的客户，面无表情地告知了其价格，富翁虽然对这艘船很感兴趣，但是看着推销员“平静”的脸，他悻悻地走开了。

富翁继续走，当走到下一艘展示船的面前时，对面的推销员脸上挂着灿烂的微笑向他打招呼，推销员脸上一直保持的微笑使得富翁顿时轻松了许多，于是他再次问了一句：“这艘船多少钱？”

“2000万，”推销员仍然带着阳光般的微笑告知了客户船的价格并说道：“请您先参观一下这艘船”。

就这么简单，推销员先用微笑打动了客户，然后再推销自己的产品。

石油富翁满意地参观了船之后签下了一张订购单，并且很开心地对推销员说他很喜欢别人时刻微笑的样子，因为别人向他微笑就表示他被人们所喜欢，而他本身很乐意人们喜欢他，在这次展示的人里，只有该推销员让他找到了他被喜欢的感觉，因此，明天他会拿着支票过来。

第二天，富翁遵守约定带着支票过来，推销员的推销取得了成功。

这位用微笑打动客户，把自己成功推销出去，然后又成功推销出产品的人就是原一平。

那次推销，原一平获得了很大的利润，而先前那位没有微笑的推销员却什么也没有得到。

经过数年的积累，原一平总结出了这样一个经验，那就是你的客户需要微笑，客户希望看到推销员是积极的，拥有自信的，只有这样，客户心情才能放松，客户的放松了心情，销购双方的距离才能拉近，此后客户才会与推销员进一步交谈，合作才能成为有可能的事情。

每个人都有虚荣心，包括正在购买产品的客户。

在推销活动中，如果能恰当地恭维客户，就会让客户产生一种成就感，让他在购买你的产品时有一种骄傲的心理，说不定下次他还会购买你的产品或者引荐他的朋友来光顾你的生意。

当然，恭维话谁都会讲，但是讲恭维话要适度，过度反而会适得其反，恰当地恭维别人，就能博得他人的好感和信任。

因此，恭维客户时要注意技巧，可以参照以下两例：在一位客户的新婚宴会上，新娘长得并不是很好看，腿有一些残疾，脸上还有很多痘。

有位推销员到新人面前恭维道：“从来没有见过这么漂亮的新娘，简直找不出一缺点，太完美了。”

推销员自以为说得很好，实际上他已经得罪了新娘和客户。

推销员的错误在于恭维得过于虚假，难道新娘不知道自己长什么样吗？

更何况，新娘的腿是有残疾的，这还能称得上是完美吗？

推销员这样不顾事实地恭维非但没有收到良好的效果，反而有可能引起新娘或者客户的误解，认为是在讽刺自己。

一位自我感觉良好的老总对个人形象非常看重，觉得自己能力很强，也很优秀。

他经常摆出一幅冷冰冰的面孔，让人感觉很难接近。

有一位推销员听说了这位老总的脾气不好后，在与该老总合作时，一见面就说：“汪经理，很早就听别的同事夸您，说您是个很爽快的人，办事特有力量，还很会关照我们这样的人，这次和您合作，实在是倍感荣幸。”

听完这句话，那位老总脸上马上露出了笑容，并愉快地接待了这位推销员。

这位推销员的成功之处就在于正确地恭维了那位客户，使那位客户放松了戒备，试想，哪个人会

## <<每天学一点销售心理学>>

让夸自己的人难堪呢？

心理学家分析得出，每个人都有天生的自卑情绪，这种心理决定了人们或多或少的喜欢别人称赞自己聪敏、有才华、有活力、做事细心等，只要你说出来，人家都是喜欢听的。

因此，推销员一定要学会恭维，更重要的是要学会恭维的方法。

在恭维时需要注意两点：首先，一定要以事实为依据，恭维的内容不能凭空臆想，如果只是拍马屁或者恭维一些无中生有的事情，客户就有可能把你当做“小丑”而不加理睬了。

其次，恭维要适度，恭维的目的是要说出你推销的产品，并把它推销给客户，如果一味地恭维，你的推销也就失去了意义。

面对不同的客户，恭维的内容也是不同的。

对于男客户来说，他们普遍比较在乎自己的能万以及取得的功名等，因此，在恭维男性时，要在这些方面予以赞美。

而女性与男性不同，大多数女性比较在意自己的容貌，穿着以及身边的伴侣等，因此，与女性客户相处时，恭维重点应该放在这些方面。

.....

<<每天学一点销售心理学>>

编辑推荐

一个合格的销售员，必需学会察言、观色、攻心，通过顾客的一句话、一个动作、一个表情甚至一个眼神来琢磨其心理活动，进而采取有效的进攻策略，掌握交易的主动权。

那些全球销售人员的偶像们，无一不是善于攻心的狠角色！

销售员若想问鼎成功，一定要读这本《每天学一点销售心理学》



<<每天学一点销售心理学>>

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>