

<<推销必懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<推销必懂心理学>>

13位ISBN编号：9787563922611

10位ISBN编号：756392261X

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：任利红

页数：259

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>

<<推销必懂心理学>>

前言

推销员的工作极具挑战性，要想获得成功，业绩少不了！

而业绩的好坏很多时候并不在于你付出了多少时间和汗水，而在于你有没有花心思去琢磨客户的心思。

只有准确地洞察客户的心理，抓住客户的需求，才能不断地提高推销的业绩，成为一名优秀的推销员。

做过推销工作的人可能都知道，要想成功地将一件商品推销出去，最重要的是如何快速地刺激客户的购买心理，有效地调动客户的购买需求，从而在心理需求、情感欲望上最大程度地激发客户的购买欲望。

所以，作为一名优秀的推销员，不仅要掌握一定的推销技巧，更要学会洞察客户的心理，采取灵活的推销策略，用自己的真心、诚心、耐心来捕捉客户的心理变化，化解客户的心理抵触，使交易自然达成。

当然，做任何事情都不是一帆风顺的，推销也同样如此。

推销员在从事推销工作时，肯定会遇到各种各样的困难，也会遭遇很多意想不到的挫折和打击，会面对来自各方面的心理压力，以至于影响自己的情绪。

所以，推销员还得拥有一流的心态和性格，正确地面对压力，乐观地看待挫折和失败，并积极地对压力进行疏导，才能在推销工作中保持坚强的毅力和旺盛的斗志。

在推销界有一句很经典的话：“能攻下堡垒的不是牙齿，而是舌头。”

因为推销的过程就是说服客户的过程，要想成为一名优秀的推销员，拥有好的口才至关重要。

<<推销必懂心理学>>

内容概要

推销员的工作极具挑战性，要想获得成功，业绩少不了！而业绩的好坏很多时候并不在于你付出了多少时间和汗水，而在于你有没有花心思去琢磨客户的心思。

只有准确地洞察客户的心理，抓住客户的需求，才能不断地提高推销的业绩，成为一名优秀的推销员。

做过推销工作的人可能都知道，要想成功地将一件商品推销出去，最重要的是如何快速地刺激客户的购买心理，有效地调动客户的购买需求，从而在心理需求、情感欲望上最大程度地激发客户的购买欲望。

所以，作为一名优秀的推销员，不仅要掌握一定的推销技巧，更要学会洞察客户的心理，采取灵活的推销策略，用自己的真心、诚心、耐心来捕捉客户的心理变化，化解客户的心理抵触，使交易自然达成。

<<推销必懂心理学>>

书籍目录

第一部分 洞察客户心理第一章 察言观色辨心理——一眼看透客户的心推销的过程就是推销员与客户之间情感较量的过程，推销员只有找到进入客户的情感世界的捷径与切入点，准确地把握客户的心理，才能使推销工作更加顺利地进行。

所以，学会察言观色，解读客户的心理是每一个推销员的必修课。

只有了解客户的心理，才能顺势而为，有效地打动“上帝”，从而给自己带来更好的收益。

解读客户心理要懂得察言观色在言谈中发现谁是“当家的注意客户的肢体语言洞察客户的性格类型理解蛮不讲理客户的心理适应不同客户的心理巧妙利用客户的从众心理抓住客户“占便宜”的心理利用客户“怕买不到”的心理巧用客户的参与心理第二章 消除客户的疑虑——突破客户的心理防线在推销的过程中，许多客户都会对推销的商品心存疑虑。

这是心与心之间的一条鸿沟，只有填平它，推销才能走向成功交易的彼岸；反之，它将成为推销中的障碍。

所以，优秀的推销员总是善于消除客户的疑虑，正视并巧妙地突破客户的心理防线，成功地签单。

穿透客户的防火墙化解客户的拒绝心理勇敢地面对客户的逆反情绪帮助客户迅速地消除顾虑巧妙地转化客户的异议用热情满足客户的情感需求推销员对商品的缺陷要有心理准备第三章 情感营销赢得客户——用心赢得客户的心推销不是简单地获取利益，而是一项持续长久的工作。

它要求推销员既能开拓新客户，也能维护老客户。

这就要求推销员要懂得与客户交朋友，用自己的真心、诚心、耐心来发现和满足客户的心理需求，从而最大限度地刺激客户的购买欲望，使推销走上坦途。

要用心地善待每一个客户要把老客户培养成知心朋友要懂得情感营销友情更有利于推销关心客户才能赢得永久的客户要用激励和帮助去争取客户要尽量满足客户需要赞美的心理需求推销员要懂得为客户着想要用诚信赢得客户的心重视小礼物的心理平衡作用第二部分 敲开客户心扉的推销技巧第四章 好口才——把话说到客户心窝里好的口才不仅是会说话的标志，它更是知识和智慧的体现。

尤其是对于推销员而言，好口才从某种程度上来说就是推销员的生命线。

推销员只有练就一副好的口才，才有可能化腐朽为神奇，把话说到客户的心里去，使客户心甘情愿地掏腰包。

推销沟通要懂得客户的心理走进客户心里的推销语言用奉承满足客户的虚荣心用打比方沟通客户的心用幽默打动客户的心用开场白抓住客户的心用委婉拒绝留住客户的心用巧妙提问感悟客户的心用顺从迎合促成客户成交的决心第五章 好手段——促使客户成交的攻心术在推销的过程中，推销员的目的虽然很明确，那就是推销自己的产品，但是如果没有一定的推销手腕，即使对客户心理洞若观火，也难以迅速成交。

所以在推销的过程中让客户产生危机感，找到让客户兴奋的关键点就显得尤为重要。

要知道，对于推销员来说，要把握客户的心理，懂得攻心，促使成交才是硬道理。

要让客户放松警惕给你几分钟让客户主动地决策声东击西牵制客户的注意力制造客户的危机感帮助客户确定其心中决定购买的重点先人为主的推销术制约客户选择空间的成交法适应客户心理的变通推销术找到客户心理的兴奋点以退为进的心理牵制术用强有力的证明使客户坚信不疑第六章 好眼光——不放过每一个心理的细节老子说：“天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”

对于推销员而言，只有不放过推销过程中的每一个细节，并把细节做得更完美，才可能获得推销的成功。

尤其是在推销无法单纯靠常规手段取胜的时候，细节的较量就尤为重要。

所以，要成为顶级推销员，不要忽视细节，你要拥有好眼光，准确地把握推销中的每一个细节。

要有把细节做得更完美的心理“客户无处不在”是推销员的必备心理细致的准备工作拉近心理距离拜访客户的心理控制做好对客户初访的心理调整实际演示中的心理效果用细节加深客户的印象记住客户的名字可以满足客户的荣誉感攻心战术刺激客户购买欲要高度重视“准客户卡好奇心也是客户购物的理由小处忍让也能赢得客户第三部分 修炼自身心理素质第七章 推销要有好的心理素质——推销产品先推销自己推销是直接与人打交道的工作，推销员的个人形象在极大程度上影响着交易的成败。

<<推销必懂心理学>>

所以，推销员在推销商品之前，更要懂得推销自己。

有人说：“三流推销员推销产品，一流推销员推销自己。

”在推销中，你要懂得塑造良好的形象，把自己最好的一面展示给客户，使客户对你产生好感，从而由衷地信赖你。

.....第八章 推销员必备的心理素质——怕丢面子就干不了推销第九章 推销不要闯心理雷区——成功推销的十大禁忌

<<推销必懂心理学>>

章节摘录

俗话说：“眼睛是心灵的窗户。

”推销员可以从眼神中看出客户是否对产品感兴趣。

所以在推销过程中，推销员一是要留心客户的视线是否随着你的动作或者你展示的物品而移动；二是要看客户的眼睛是不是像要闭起来似的，或者是眼睛连眨都不眨。

比如客户的视线径直不动，有些出神、发呆，或者客户的视线忽然转移到其他地方，如样品、产品说明等，或是推销员的脸上，这多半是客户正盘算着值不值得购买。

这时，只要推销员用适当的方式消除了客户的顾虑，双方就可以很快地达成交易。

除了眼睛之外，推销员还可以从客户的嘴形和整个表情看出来客户的反应。

客户的第三种表现就是嘴角往后拉，或者嘴部半开半掩；客户的第四种表现就是随着你的话题的变化而改变表情，比如，客户原来紧绷着脸，但听完你的介绍后，面部表情渐渐地变得柔和起来，就表明客户在心里已经接受了你的产品。

如果客户具有以上四种表情，或者这四种表情的任何一种，就说明你的推销工作真“有戏”。

但这时作为推销员的你最好不要得意忘形，更不要瞪着大眼睛凝视对方，否则你的凝视可能会使客户紧张起来，客户的警惕性会陡然加大，购买产品的欲望当然也就无影无踪了。

总的来说，喜怒不形于色的客户并不常见。

绝大多数客户喜欢你的产品时就会眉飞色舞，甚至手舞足蹈，看上去一副很愉快的样子；当客户对你十分周到的服务感到非常满意时也会喜形于色；当客户不喜欢你的商品或者不满意你的服务时也会有形于色。

所以一个优秀的推销员应该善于通过表情、姿态来揣摩客户的心理变化，并运用自己的热情和真诚去影响客户，征服客户，使双方的感情得到及时有效的交流，最终引导客户的情感向好的方向发展，从而达成交易。

从语调观察客户心情“言为心声”，人们的情感往往会不知不觉地在其声音的变化中表现出来。

说话时的语调是表现一个人的情绪的重要方式，通过一个人说话时的语调的变化，就可以看出他的心理变化。

一般情况下，低沉、缓慢的语调表现出的往往是冷静、悲哀或者畏惧的情绪，而激昂、快速的语调表达出的则大多是热情、急躁或者恼怒的情绪。

与此同时，同一句话用不同的语速、语调、语气说出来，所表达的意思也会产生很大的差距，甚至表达出截然相反的情绪。

<<推销必懂心理学>>

编辑推荐

《推销必懂心理学》：作为一名优秀的推销员，你不仅要掌握一定的推销技巧，更要学会洞察客户的心理，采取灵活的推销策略，用自己的真心、诚心、耐心来捕捉客户的心理变化，化解客户的心理抵触，使交易顺利达成。

每个推销员都应掌握的销售圣经，世界推销大师都在运用的心理战术。

<<推销必懂心理学>>

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>