

<<成功的销售从攻心开始>>

图书基本信息

书名：<<成功的销售从攻心开始>>

13位ISBN编号：9787563934935

10位ISBN编号：7563934936

出版时间：2013-5

出版时间：方朋远 北京工业大学出版社 (2013-05出版)

作者：方明远

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>

<<成功的销售从攻心开始>>

前言

销售行业有开着大奔、住着别墅的销售高手，也有着整日羡慕着别人却在为下个月的房租而发愁的销售屌丝。

有些人曾经满怀憧憬地踏入销售行业，并立下类似“我在三年后一定要如何如何”之类的誓言。

然而面对着一次又一次的失败，他们开始惶惑：自己是否真的适合做销售？

自己是否能够通过销售生存、发展并实现曾经的理想？

在这些问题得不到答案的时候，他们开始意志消沉，有的甚至开始自暴自弃。

当年血气方刚、怀揣着梦想进入销售行业的年轻的人就这样在岁月中销声匿迹，他们甚至不愿意回头看看自己走过的路，失败使他们没有勇气面对满目疮痍。

物竞天择，适者生存。

这是一个不变的规律，各行各业都有竞争，都需要精英。

没有人会无缘无故地获得成功，失败的销售者也非单纯因为运气不好，机遇不佳。

运气与机遇都具有着一定的必然性，销售业绩差，证明你做得还不够好。

做得好不一定成功，失败一定是做得不够好。

作为一个销售人员，做得不够好，自然就不会接到大订单或无法与客户达成交易，无法与客户达成交易就无法完成业绩，无法完成业绩则就会被认定为差劲的销售人员。

另外，惨淡的业绩一定会让你不敢再有物质上的奢望。

这个时候，作为失败的销售人员的你，如果选择放弃，那你就成了真正的失败者。

至少在销售行业，你将顺利“死去”。

怎么办？

不要再费脑筋想着怎么办了，现在就从改变自身开始吧！

不要以为自己有着质优价廉的产品就一定能将其顺利卖出去，更不要以为凭着强大的品牌效应一定能为自己的销售带来成功。

如今的销售市场是买家的市场。

换句话说，销售人员的成功很大一部分取决于与客户的沟通，那么，如何与客户沟通才能让自己获得成功呢？

交往是我们每个人从小就开始进行的事情，人与人之间的交往说到底还是心与心的沟通与触碰，销售人员与客户的交往也是心与心的交流，只有客户与销售人员有了心的交流，才会去重视你的产品，也可以将销售说成销售员与客户之间的心战，既然是心战，销售人员自然要掌握对客户的攻心战术，也只有攻心战术能够帮助销售屌丝们逆转了。

本书面对广大销售人员系统地介绍了在销售过程中销售人员能够用到的攻心策略，从不同角度为读者提供了不同的攻心技巧与攻心方法，立足于销售实践中为销售人员详细讲述客户心理状态、客户各种消费心理的产生缘由以及面对客户各种心理的策略与具体方法，力求为对心理策略方面不甚了解的销售员读者提供一些帮助，用以解决工作中遇到的一些问题与困扰。

<<成功的销售从攻心开始>>

内容概要

《成功的销售从攻心开始》面对广大销售人员，系统地介绍了在销售过程中能够用到的攻心策略。从不同角度为读者提供了不同的攻心技巧与攻心方法，立足于销售实践，并详细讲述了客户的心理状态、各种消费心理的产生缘由以及解决客户各种心理的策略与具体方法，力求为不甚了解心理策略的销售人员提供一些帮助。

<<成功的销售从攻心开始>>

书籍目录

第一章攻心攻到透，穿透客户的心理 “越便宜越好” “你是不是在骗我” “挑个好的买” “我满意才是真满意” “买个安全，用个放心” “对我有好处吗？”

” “我不值得你夸赞吗？”

” “不让尝？”

不买！

” “又好又便宜” “我想买就买” 穿透客户心理的快速通道 第二章攻心攻到心，喜欢什么就给他什么 勤俭节约？

那就让他觉得物有所值 对待客户需要真诚和技巧 怀旧的客户需要怀旧 迫使优柔寡断的客户产生危机感 对老练的客户要坦言 沉默型客户需刺激 时尚型客户轻松应对法 第三章攻心攻到口，销售攻心中必知的沟通要义 想要对客户说，先要听客户说 “咱们” 比 “我们” 更有用 见不同的人，说不同的话 绝对不能对客户说的话 引导客户持续说 “是” 说话也要投其所好 第四章攻心攻到细，处处围着客户转

细节永远是最重要的 注重形象，让好印象折服客户 穿得好不如穿得巧 当面记录客户的要求 先挂电话的一定是客户 …… 第五章攻心攻到胜，在谈判中俘获客户的心 第六章攻心攻到劲，让客户跟着自己走 第七章攻心攻到理，让客户不再反感与挑剔 第八章攻心攻到位让客户满意才是最关键 第九章攻心攻到绝，让客户无法拒绝 第十章攻心攻到底，陪客户一直到老

<<成功的销售从攻心开始>>

章节摘录

版权页：见不同的人，说不同的话，在大多数人看来，这句话是贬义的，而事实上，这句话的确是贬义的，这是虚伪、不实在的代名词，然而，换一种角度想，这样的说话方式能够在交流上避免与他人的冲突，不失为调节人际关系的妙招，对于销售人员来说，与客户说话的时候更适合见不同的人，说不同的话了，这样就能在与客户谈话的时候用好自己的嘴，说该说的话，不说不该讲的话。

在销售过程中，销售人员没心没肺地瞎说并不会让客户感觉到实在，反而会招致客户的不满，甚至会得罪客户，丢掉订单，因而，销售人员一定要知道什么样的说话方式不受客户欢迎，客户喜欢听什么样的话，然后再与客户进行沟通，只有做到了见不同的人，说不同的话，才能在心理上压倒客户，使客户愿意与你达成交易。

说话不经过脑子的销售人员大有人在，有的时候脱口而出的话已经严重得罪了客户都不知道，依然喋喋不休地说个不停，比如说，有的销售人员去拜访客户，见了客户第一句话并不是“您好！”

或“由您亲自开门倍感荣幸”之类的话，而是“您家住得太高了，真难爬”或者“您家这地方真不好找”等措辞，即便这些话已经说出了口得罪了客户，自己还浑然不觉，继续与客户商谈交易，有些客户不计较这些，只要交易中的具体事宜符合自己的要求就能够达成，而有些客户对此则不抱无所谓的态度，有的会在商谈的途中表露出不满，有的会直接表示不满，还有的直接找借口把销售人员“轰”出家门，到了这些时候，其中相当一部分销售人员都不知道自己哪错了，反而认为客户有些过分，自己费了半天劲爬了半天楼竟然被拒之门外，很为自己感到不平。

事实上，这表明了销售人员不懂攻心战术而说了不该说的话，虽然这些话并不是什么过分的话，但是销售人员以这些话做开场白客户自然不愿意与其继续交易。

还有些销售人员并没有在开场白上得罪客户，而是在交易途中说错话而失去订单。

有一个私企的老板打算给员工置换新电脑，便来到一家电脑城，销售员很热情地接待了他，并向他询问想买什么样的电脑，由于自己不知道电脑的具体价格，这个老板因而只能摸着石头过河。

他当然是希望能够买到物美价廉的电脑，经过交流之后，电脑城的销售员就看出了这个老板根本就不了解电脑市场，老板详细地向他询问各个方面的价格，并表示自己要的量，希望能得到优惠，这位销售人员很不耐烦地说：“整个市场都是这个价格，你不用砍价，你又不不懂还砍什么价啊！”

这个老板原本都考虑在这里购买了，然而听到销售员这么说，气愤地走出这家店，在隔壁的电脑店中购买了二十几台电脑，这个销售员傻眼了，十分后悔自己刚才的措辞。

<<成功的销售从攻心开始>>

编辑推荐

《成功的销售从攻心开始》讲述了销售人员要想取得销售的成功，就要先从掌握客户的心开始。

<<成功的销售从攻心开始>>

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>