

<<每天学一点销售心理擒拿术>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点销售心理擒拿术>>

13位ISBN编号：9787564035013

10位ISBN编号：7564035013

出版时间：2010-10

出版时间：北京理工大学

作者：北方

页数：261

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擒拿术>>

### 前言

有人费尽唇舌却仍然得不到客户的青睐.有人不费吹灰之力就能签下巨额订单：有人用尽心机却仍然被拒之门外，有人略施小计就能游刃有余。

在现实生活中不难发现，最成功的销售员往往不是最努力的销售员，最努力的销售员未必就是成功的销售员，因为在这一充满残酷竞争的领域中，“老黄牛”式的辛勤耕耘并不受推崇，依靠智慧与技巧来赢取客户的青睐才能最大限度地增加成功的筹码。

销售是一场交易双方智力与心理的较量，每个成功的推销员都是一名足智多谋的心理专家，他们往往能够通过顾客的一句话、一个动作、一个表情甚至一个眼神窥探其内心的想法，进而采取有效的进攻策略，掌握谈判的主动权。

知己知彼方能百战百胜，在不了解对方内心需求及其心理变化的前提下盲目地采取推销策略是不明智的，因为销售策略要因人而异、因情而变，能够根据谈判对象的心理特征随机应变，灵活调整推销策略才是最好的选择。

不难想象，在销售领域中，占据失败名额的往往是那些不善于推敲、揣测对方心思的销售员。

一项针对销售员推销方式对成功率影响的调查表明.符合消费者心理需求的推销方式能使销售的成功率高达60%；而忽略消费者的实际情况.只采用惯用的推销方式时销售的成功率还不到20%。

40%的差距从何而来？

天壤之别的薪金待遇从何而来？

为什么有人的销售工作能够如鱼得水，而有人却费尽周折？

## <<每天学一点销售心理擒拿术>>

### 内容概要

人生处处都在销售：画家销售艺术，音乐家销售声音，政治家销售主张，作家销售文笔，发明家销售创新，男人销售魅力，女人销售美丽！

销售无处不在，不论你从事什么行业，持有什么样的人生态度，都必须面对一个问题：销售自己。

销售是一门生存艺术，本书将帮你成为洞察世事、见微知著的人，让你学会捕获人心，成功地推销出自己。

## &lt;&lt;每天学一点销售心理擒拿术&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 自我介绍如何开始 端正心态——销售的必备前提 外貌也能打动人 用亲和力激活客户 言谈举止要有度 小沈阳的“心机” 给予自己高度的肯定 练就慧眼识珠的本领 怎样的表达更具魅力 旁敲侧击不如开门见山 学会恰到好处的恭维 点石成金的驾驭术 心理测试：你是否拥有足够的自信

第2章 怎样掌控目标顾客 目标太多等于没有目标 擒贼先擒王 巧借中间人 练就“愚公移山”的执著 用赞美拉近距离 屡试不爽的“冷热水”效应 升华的“冷热水”效应 摆脱习惯的束缚 要的就是一鸣惊人 距离能美化一切 心理测试：创新能力测试

第3章 点燃顾客的购买欲 “上帝”往往不知道自己需要什么 了解顾客的需求特征 将心比心 做个称职的引路人 与众不同的奥妙 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 心理测试：你是否善于洞察他人的心思

第4章 把话说到心窝里 措辞的艺术 避免词不达意 金蝉脱壳 用幽默做盾牌 攻心要攻死穴 口若悬河不如一语中的 不要给他“NO”的机会 置之死地而后生 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 找到他人心中的空缺 最好的计策——将计就计 心理测试：你具备优秀的表达能力吗

第5章 利用人性的弱点 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 心理测试：你是否拥有很好的情绪控制能力

第6章 卖的不是产品，是信任 坦诚相见——真正的捷径 起点决定终点，切忌因小失大 诚信是一笔无形的投资 给我一句善意的谎言 居心叵测=作茧自缚 不要掩饰产品的缺陷 营造宾至如归的氛围 要有言出必行的魄力 精诚合作的意义 信任，更是一份责任 心理测试：测测你的成功指数

第7章 强化客户的服从意识 你可以是狼，但你必须披上羊皮 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 将产品置身于企业的光环下 爱是一盏照亮心灵的灯 被放弃的前提是自我放弃 舍得是“赢销”之道 博弈的制高点——达到平衡状态 心理测试：你具备优秀的领导能力吗

第8章 同客户做长久的情人 真正的销售始于售后 永远不要过河拆桥 保持一如既往的热情 出尔反尔，得不偿失 退货，是赔还是赚 倾斜的天平 用一颗真心换取一份收获 了解“唇亡齿寒”的意义 放长线钓大鱼 心理测试：测试你的职场性格类型

## <<每天学一点销售心理擒拿术>>

### 章节摘录

“我会与家人告别，并告诉他们我出去工作了。

”年轻人不假思索地说。

“是啊，”老司机笑着说，“这就是问题所在，我早上出门的时候就不会这么说，我会告诉他们我又要去开车兜风了。

”可见，累与不累在很大程度上与心态有关，不同的心态决定了不同的出发点，因此导致了两位司机在工作中完全不同的表现。

甚至说，心态对一个人的人生的影响都是举足轻重的，下面故事里秀才的经历就体现了这一点。

从前，有一位进京赶考的秀才投宿在一家客栈里。

考试前一天，他做了两个奇怪的梦：第一个梦里，有一个瘦小的女子站在自己的房门口；第二个梦里，一条红色的金鱼从鱼缸里跃出。

秀才醒后，被这两个梦弄得心神不宁，于是找算命先生解梦。

算命先生说：“梦到瘦小的女子，说明你会遇小人，该女子站在门口，说明这个小人会阻断你的仕途之路；鱼象征财富，鱼从鱼缸里逃出，说明你定会破财。

”秀才听后，情绪一落千丈，于是连忙收拾行李打算回家。

店主见秀才一大早便匆忙收拾行李，很好奇，于是问他要去哪儿。

秀才将事情一五一十地向店主说明，谁知店主听后居然放声大笑，说道：“这分明是个吉兆啊！”

”秀才不解，于是店主解释说：“女子素有‘千金’之称，梦见千金之躯，说明有贵人相助；鱼从鱼缸里跃出，不就代表鱼跃龙门吗？

说明你定会高中的！”

”秀才一听，觉得店主说得很在理，于是放下行李去考试。

果然，秀才金榜题名。

在销售领域，持有悲观态度的人是永远不会胜利的，因为他在其他人否定自己之前就将自己否定了，因此输在了起点上。

成败有时就在一念之间，与其抱着悲观的心态黯然神伤，不如用乐观的态度激励自己勇敢地迈出第一步。

## <<每天学一点销售心理擒拿术>>

### 编辑推荐

《每天学一点销售心理擒拿术》：掌控他人的心理轨迹，影响他人的思考方式。  
用心理学战术，化解销售难题，成为金牌销售！

《每天学一点销售心理擒拿术》将帮助你：成为沟通大师；在职场中取得战绩；激发潜能，充实自我；找出自己最具活力的特质；将工作转化为成功的舞台。

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>