

<<催眠销售>>

图书基本信息

书名：<<催眠销售>>

13位ISBN编号：9787807472278

10位ISBN编号：7807472278

出版时间：2008-10

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：李胜杰

页数：208

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>

<<催眠销售>>

前言

催眠——这个运用暗示等手段让人进入催眠状态、产生神奇效应的法术，长期以来，在人们心目中一直带着一种神秘、奇异的色彩！

其实催眠并没有这么神秘，它是通过特殊的诱导使人进入似睡非睡状态的技术。在催眠状态下，意识相对削弱，潜意识开始活跃。因此其心理活动都和催眠师的言行保持密切的联系，就像海绵一样能充分汲取催眠师的指令。表面看来销售和催眠没有本质上的联系，事实上真的如此吗？

<<催眠销售>>

内容概要

《催眠销售》不是一本尽讲些空洞、说教的学院派书籍，而是一些你马上可以用在生意场上，用到客户身上的信息。

在商场拼杀，怎样才能让你立于不败之地？

在谈判桌上交锋，怎样才能让你成为常胜将军？

面对客户，怎样才能让你得心应手？

面对竞争，怎样才能让你登上财富的巅峰？

答案是攻心为上！

在销售过程中，如果你能够把握住客户的心理，适当地对他们加以暗示，成功地对他们进行催眠，你将无往不利！

如果你掌握了催眠式销售技巧，从前做不到的，现在完全可以做到；从前已经做到的，现在可以做得更好！

相信一定会让你受益匪浅、如虎添翼！

<<催眠销售>>

作者简介

李胜杰，国际催眠激励大师、著名企业教练、美国NGH/AAH催眠协会顶尖催眠师、亚洲国际催眠师培训学院院长、李阳疯狂英语训练营首席激励导师、福建省情商研究会副理事长、团中央、国家妇联、关工委“关注未来关注孩子”活动演讲专家。

具有华文讲师中公认的魔力声音的称号，训练足迹遍布中国各地，培训了数十万的学员。

曾辅导培训的企业：德国ABB、中兴通讯、摩托罗拉、中国电信、TCL、联想、康明斯、香港瑞安、中国移动、胜利油田等数百家国内外著名企业。

<<催眠销售>>

书籍目录

第一章 神奇的“催眠术”揭开催眠的秘密从魔鬼诱惑夏娃说起催眠的科学原理人人都是催眠师第二章 催眠与销售技巧无往不利的销售魔法一个眼神打动人心证明给他(她)看用客户喜欢的方式沟通第三章 连“眠”不绝，催眠式楼盘销售了解客户，你将无所不能给客户一个购买的理由心中有棵“许愿树”有了感觉，就有了购买欲望第四章 “眠”里藏针，催眠式汽车销售参与才会主动，体验才有感受让客户一看到产品就高兴提供最完美的服务让客户感觉你是朋友第五章 心理战术，催眠式医药销售攻心为上，让客户无法抗拒打破成交的心理壁垒作出保证，让客户安心感动对方，你将赢得忠诚的客户第六章 潜移默化，催眠式服装销售利用潜意识的能量把心理预演变成真实你是最重要的一位客户第七章 骨牌效应，催眠式直销催眠一人，带动一串引发销售的连锁反应第八章 集体催眠，催眠式零售语言的魔力唤醒消费者的潜意识催眠效果最大化第九章 安全意识，催眠式保险销售让客户感到：危险就在身边无限增强他的安全意识让客户主动投保第十章 魅力无穷，催眠式化妆品销售爱美之心，人皆有之不靠推销，靠吸引催眠十美丽=无穷魅力第十一章 健康第一，催眠式食品销售民以食为天健康永远放在第一位强化意识：这种食品最健康，最营养第十二章 电磁反应，催眠式电器销售你的眼神要带电把自己变成一块电磁铁这样做，最能吸引客户的注意力第十三章 头脑风暴，催眠式图书销售大脑里的文化旋风放大文化产品的吸引力让客户如痴如醉第十四章 少年天性，催眠式玩具销售玩具销售的诀窍儿童被玩具所催眠父母被孩子所催眠第十五章 十足品位，催眠式艺术品销售艺术品，玩的就是品位一定要迎合客户的口味玩转艺术这颗水晶球第十六章 天籁之音，催眠式娱乐销售想中不能自拔。音乐的魔力影视明星的催眠大法一场歌舞升平的盛宴第十七章 众口可调，催眠式餐饮销售用善意和微笑催眠顾客卖的是味道，更是服务色香味俱佳，催眠食客的肠胃第十八章 我爱我家，催眠式家具销售营造家庭的温暖舒适与美观同样重要推销理念，让顾客购买幸福

<<催眠销售>>

章节摘录

每一个人都喜欢跟没精打采的人打交道，所以，在你跟客户见面的时候，你要保持一个积极向上的精神状态。

只有当自己变得百分之百地自信并感到非常兴奋的时候，你才能精神焕发地走进客户的办公室。

你最好面带微笑，你的笑容价值百万。

有人曾经做过这样的调查，在同一个行业，几个同样的店面，货品的摆设和种类都差不多，店内售货员的年龄、长相、穿着打扮也相差无几，可是惟有笑脸相迎的售货员所在的店面生意最好。

令人感到温暖而又愉快的笑容会带来明显的经济效益。

一位著名的企业家说：“我宁愿雇一个有可爱笑容而连中学文凭都没有的女孩子，而不愿意雇一个板着脸的哲学博士。

”推销明星陈明利说：“不管我认不认识，当我的眼睛一接触到人时，我会要我自己先对对方微笑。

”微笑是成功者的秘密武器，因为微笑可以产生一种心理暗示，会起到一种催眠的作用。

它暗示对方，你是一个容易亲近的人。

微笑拉近了彼此之间的距离，增强了亲和力，解除对方的抗拒心理。

同样，不同的环境，也会产生不同的沟通效果。

你是选择在冷冰冰的办公室里跟对方进行交流，还是喜欢在温馨的咖啡厅里呢？

温馨而融洽的沟通环境可以使客户心理上放松下来，这样他就更加容易被你催眠。

跟客户沟通的时候，你可以选择咖啡厅、酒吧之类。

这样会使客户抛弃戒备心理，更坦诚地跟你交流，达到事半功倍的效果。

总之，用客户喜欢的方式跟对方进行交流十分重要。

不同的环境就会有不同的状态，而不同的状态就会衍生不同的沟通效果，如果你是一个有修养的人，肯定不会在洗手间吃饭，当然也不会在那里给朋友打电话。

在与客户沟通之前，我们需要选择合适的接洽场所，整理自己的装束，抖擞精神保持一个良好的心态，这些将是你成功的开始。

<<催眠销售>>

编辑推荐

每个人都梦想着从千千万万的销售人员中脱颖而出，成为顶尖销售高手。催眠训练，用最简单的语言揭示出各个行业中的销售技巧，让你从“催眠”中找到最佳销售状态。在神秘催眠的作用下，一名顶尖高手行将出世。亚洲顶尖催眠大师李胜杰用催眠告诉您——成就一流的销售就是卖感觉催眠能再次激发您的心灵感触！

亚洲顶尖催眠大师李胜杰引领您销售新思维！
让催眠告诉您——一流的销售就是卖感觉。

<<催眠销售>>

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>