

<<销售员快乐心理法>>

图书基本信息

书名：<<销售员快乐心理法>>

13位ISBN编号：9787121123665

10位ISBN编号：7121123665

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业出版社

作者：孙健

页数：254

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>

## <<销售员快乐心理法>>

### 前言

我适合做销售吗？

我能成功吗？

为什么我会有销售恐惧症？

……相信很多从事过销售工作的人都有上述的心理活动。

的确如此，我们对于销售这份工作确实怀有一份特殊的情感。

我们渴望在销售中战胜自我，获取成功，实现人生价值，但是战胜自我的过程充满了艰辛与困难，不具备一定心理素质的人是无法走完这个过程。

那些最终和销售无奈地说再见的人就是很好的例子，他们是这场战争的失败者，他们并非败给了销售，而是败给了自己。

销售这一职业始终充满了诱惑，即使它使我们压力倍增，甚至仓皇逃跑。

可是，仍然会有一批又一批带着梦想的人走进这座看似华丽的大门，渴望梦想的花朵能在这里奇迹般地绽放。

其实，这根本就不是什么梦想花园，也不是什么华丽的院落，这只是一个再平凡不过的农场，这里只有辛勤的付出和喜悦的收获。

## <<销售员快乐心理法>>

### 内容概要

良好的销售技能可以在一定程度上帮助销售人员获得成长，却不能帮助销售人员战胜自我、走向卓越。

本书通过破解销售冠军的心灵密码，获取销售人员走向卓越的心理调节方法，从而帮助销售人员建立良好的自我期望，成为积极的销售者，勇敢地面对销售困境，突破销售障碍，并不断地挑战自我，成为真正的卓越者。

## <<销售员快乐心理法>>

### 作者简介

孙健，毕业于中南财经大学工商管理专业。

曾在多家营销机构、企业市场部门从事营销推广、营运督导、销售员培训等工作。

具有多年的市场实战经验，成功地组建和指导过多个实战型销售团队，擅长将销售技巧和手段融会贯通于销售工作的每个细节中。

在其独具特色的销售培训课程中，充分融合了心理学、人际学、厚黑学等战术，为销售工作的开展提供了精准的作战方案和高效的战斗执行力。

## <<销售员快乐心理法>>

### 书籍目录

第一章 销售冠军的心灵密码 第一节 做唯一的自己 怎样认识你自己 构建良好的自我期望 想象出你想成为的那个人 改变印象, 改变自我 第二节 重塑价值观 销售员的世界 你因何工作 从建立自尊开始 让信仰影响行为 第三节 启动内心的成功模式 销售障碍的背后 要行动, 拒绝借口 积极地决策和实践 保持成功的态度 第四节 去销售不如爱销售 正确理解销售工作 提升自己的销售境界 让自己成为优秀的一分子 销售是奉献爱的艺术 第二章 自我激励: 成功销售的预演 第一节 发现行动的力量 保持正确的方向 成功者的品质 自我暗示的技巧 第二节 目标激励的运用 放下杂念, 瞄准所求 设定目标, 挑战自我 享受过程, 创造成功 第三节 体验镑鲁成就感 让你的销售更精彩 自动自发的魅力 惟有热爱让自己不断前行 第四节 常怀感恩之心 感恩因为拥有工作 感恩是幸福之源 成功的人有一颗感恩的心 感恩是对客户的爱 第三章 掌控情绪: 做积极的销售者 第一节 保持积囊的情绪状态 销售员的情绪认知 相信你的控制力 积极的自我约束 由内而外的幸福感 第二节 客户永远是对的 客户在心中 全面体察客户的心理 认真对待每次接触 主动为客户提供服务 第三节 积极应对工作中的冲突 别因冲突拖累自己 认清冲突因何而起 解决冲突的有效策略 安抚客户的不满情绪 轻轻放下自己的愤怒 第四节 构建积极的人际关系 爱上你的上司和同事 与客户的美妙情感体验 直面各种怪癖的人 建立你的个人吸引力 ..... 第四章 化解压力: 突破销售中的障碍 第五章 快乐工作: 追求卓越的销售之路 第六章 锻造信念: 有一种销售叫激情

## &lt;&lt;销售员快乐心理法&gt;&gt;

## 章节摘录

心理学上的“皮格马利翁效应”，便是人们从这个故事中总结出来的，是指热切的期望与赞美能够产生奇迹：期望者通过一种强烈的心理暗示，使被期望者的行为达到他的预期要求。

它又被称做“罗森塔尔效应”和“期待效应”，是由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在一次经典的试验后共同提出的。

1968年，罗森塔尔和雅格布森来到一所小学，从一至六年级中各选一批学生，煞有其事地进行一次“发展测验”。

他们列出了一张学生名单，声称名单上的学生都极具潜质，有很大的发展空间。

八个月后，他们又来到这所学校进行复试，惊喜地发现，名单上的学生的成绩进步很快，性格更为开朗，与老师和同学的关系也比以前融洽了很多。

事实上，这份名单只是随机地挑选了一批学生。

试验证明，良好的期望会对被期望者产生重大的影响。

这种影响实际上就是一种心理暗示，良好的期望自然会对期望者产生积极的向上力量，从而促使期望达成；反之，不良的期望会毁掉期望者的自信和热情，从而使期望不能达成。

后来，人们将“皮格马利翁效应”简单地总结为“说你行，你就行，不行也行；说你不行，你就不行，行也不行”。

应用到销售工作中，在一些著名的销售公司里，销售员会通过相互给予赞美和期望的沟通方式，建立起一种良好的心理期望，促使大家更好地达成销售成果。

“你是最棒的！”

”，“你行的！”

”“加油，大家都看好你！”

”“你一定会成为最优秀的销售员！”

”在这种氛围中，销售员通过不断地自我暗示，构建和强化良好的自我期望，从而坚定信心，选择正确的态度，积极地投入到销售工作中。

除了同事和上司对你表达积极的期望之外，销售员应该发自内心地为自己构建一个良好的自我期望。这包括：对销售的认同——我热爱销售；对自己的肯定——我是最棒的；对成功的渴望——我一定会成功的，并在日常生活中尽量与积极乐观的人在一起。

确定你想取得的财富数目，数目一定要明确，仅说“我要得到什么”是不够的。

为了达成这个目标，你决心付出什么、付出多少。

确定一个明确的日期，决心何时“拥有”这个目标。

拟定一个实现愿望的确切计划，立即开始付诸行动。

将你要取得的财富的数量、达到期限、所要付出的代价以及行动计划等都简明地写出来。

每天起床时和睡觉前你要大声地朗读写好的内容，让它潜移默化地影响你的行为与思想，激发你的内在潜能。

想象出你想成为的那个人良好的自我期望会帮助你成为想要成为的人，那个人或是真实的或是虚拟的，我们可以将其称为崇拜者或者榜样，他能有效地影响我们的意识和行为，从而在一定程度上决定我们的成功与失败。

这种有效的心理暗示模式，在心理学上称为形象预演法，是指用想象力在脑海中按照自己的意图，事先勾勒出一幅某种目标进行中以及实现后的情景或画面。

## <<销售员快乐心理法>>

### 媒体关注与评论

一个人的成功，只有20%是靠智商，而80%是凭借情商而获得的。

——哈佛大学心理学博士丹尼尔·戈尔曼要想获得这个世界上的最大的奖赏，你必须拥有最伟大开拓者所拥有的将梦想转化为全部有价值的献身热情，以此来发展和展示自己的才能。

——西点军校将军戴维·格立森全世界独一无二的原一平，有超人的毅力和旺盛的斗志，所有的落魄都是暂时的，我一定要成功，我一定会成功。

——日本销售之神原一平的自我激励

<<销售员快乐心理法>>

编辑推荐

《销售员快乐心理法》：破解销售冠军的心灵密码，掌握卓越的心理调节术。



<<销售员快乐心理法>>

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>