

<<销售拜访的心理破局术>>

图书基本信息

书名：<<销售拜访的心理破局术>>

13位ISBN编号：9787121125430

10位ISBN编号：7121125439

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业出版社

作者：孙健

页数：209

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>

<<销售拜访的心理破局术>>

内容概要

在销售过程中，拜访客户是最基础的工作。要想成功拜访客户，销售员必须学会了解和分析客户心理，破除客户的猜疑和顾虑，顺利打入客户的内心。

本书以心理学的各种原理和策略为基础，从六个方面展现了销售员成功拜访客户的破局之术：如何跨越从陌生到相识的心理过程；如何全面了解客户的各种购买心理，攻克客户的防卫心理；如何进行拜访前的心理排练；如何用心做好销售拜访的各项准备工作；如何在拜访中通过倾听、诱导等技巧识别客户的隐性需求和潜在心理；如何出奇制胜，俘获客户的心，为谈判和成交做好铺垫。

<<销售拜访的心理破局术>>

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。

<<销售拜访的心理破局术>>

书籍目录

第一章 从陌生到相识的心理历程	第一节 心有多近, 客户就有多近	第一次, 就打动客户
主动为客户着想	走进客户内心	第二节 既要亲近, 又要保持距离
会“缓”	对客户再好也要有“度”	千万不要揭客户的“短”
对待客户	以信任换取信任	客户的朋友也是朋友
心”认识客户	第一节 全面了解客户的心理	收集信息, 认真分析客户需求
, 有效解决客户问题	望闻问切, 系统把握客户心理	打探难处
语气判断客户的情绪	从身份判断客户的心态	第二节 动态掌握客户的心境
向了解客户需求	掌握客户的常见需求心理	从对比中把握客户心态变化
排练: 让自己心中有底	第一节 角色预演, 给自己热身	了解不同类型客户的心理弱点
第二节 锻造自己坚强的内心	保持乐观心态	控制不良情绪
自我积极暗示	第四章 有备无患: 让自己轻松出击	第一节 细心做好拜访准备
知识, 制定拜访计划	备好拜访工具, 做到百无一失	储备相关知识
第二节 用心进行电话预约	充分刺激客户的听觉器官	拨动客户的心弦
的拒绝	让客户在电话里感受你的热情	第三节 用心抓住开场30秒
象	直入客户内心的开场白	让客户感觉你是自己人
告辞也要讲技巧	第五章 以静制动: 让客户无所遁形	第一节 明晰客户语言背后的心理
用心倾听, 解读客户语言中的隐秘心理信息	巧妙提问, 用问题摸清客户的底牌	第二节
读懂客户的肢体语言	面部表情会出卖客户的心理	从手势动作了解客户心理
坐姿透视客户心理	腿和脚的动作不会撒谎	透过日常生活习惯了解客户心理
创造心理优势, 控制沟通格局	“视线控制术”让客户无处可逃	用肢体动作控制客户
顺势诱导, 利用惯性思维引导客户	让客户跟着你的思路走	以退为进, 吸引客户的心
利用环境条件, 进行暗示和诱导	用气势“压住”客户	第六章 出奇制胜: 让客户无从拒绝
第一节 判断客户购买心理, 让客户自愿上钩	重视产品背后的情感价值	体验式销售
, 刺激客户感官系统	欲取先予, 有付出才有回报	利用客户害怕失去的心理诱惑客户
反复刺激客户的购买兴趣点	环环相扣, 介绍你的产品	把痛苦说透, 把好处说够
掌握说服技巧, 成功打动客户	让第三方替你说话	用故事说服客户
巧妙演示, 用产品说服客户	善意“威胁”助你成功	适当示弱, 诱惑客户的同情心
形象化的比喻说服客户	第二节 满足客户, 客户才能满足你	迎合客户的内心喜好
记住客户的名字	洞察客户个性需要, 提供个性服务	互惠双赢, 客户更容易接受
谁都需要赞美, 客户也不例外		

<<销售拜访的心理破局术>>

编辑推荐

《销售拜访的心理破局术》以客户拜访的心理技巧为核心理念逐步展开：从陌生到相识；从“心”认识客户；进行有效的销售准备到接触客户，运用心理技巧说服客户，向读者展示了一个完整的销售拜访过程。

书中引用了大量案例和一些经典话术，目的在于使读者彻底从心理上认识客户，用心打动客户，进而获得拜访的成功。

<<销售拜访的心理破局术>>

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>