

<<无敌销售法>>

图书基本信息

书名：<<无敌销售法>>

13位ISBN编号：9787546402741

10位ISBN编号：7546402743

出版时间：2010-11

出版时间：成都时代

作者：张海翔

页数：176

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>

<<无敌销售法>>

内容概要

“催眠式销售”——就是指让我们越过表面可见的物质，直接与客户的潜意识沟通，充分利用人们的“感觉”，使顾客产生主动购买的欲望，从而顺利地宣传、销售你产品的方法。而这个目的，并不是盲修瞎练就能达成的，必须经过催眠式营销专才的训练、资深心理学专家的指导，才可能养成。

同时，这些经年累月的所得之“专业销售催眠法则”，全来自于销售专业人士与心理学专家在付出多年的时间、汗水，以及数不清的失败与银子之后，才得到的宝贵经验。

本书凝结了如此众多先进的销售智慧与商业心理学的一本“秘笈”。

通过富有技巧的谈话、肢体语言等方式，你的客户逐渐进入了一种更容易接受你意见的状态；通过仔细研究你的产品和服务，你将产品的感觉用图像、声音、味道、触觉表现出来，引导你的顾客来感受、来品味；再加上捕猎顾客好感的秘密技巧、征服顾客下意识的空间秘诀、曝光顾客花钱的25个原因、识穿击破客户的8大借口等等，共同构成了一道催眠式销售的完全版大餐，它一定会令你耳目一新，也是当下拿来就能用的“活学活用”销售宝典。

<<无敌销售法>>

作者简介

张海栩

潜能激发导师——NLP魔鬼训练师

实战口才训练专家，全国首创情景式口才实战训练

国际九型人格研究专家九型应用管理、销售、沟通

NLP超级销售特训专家，首创NLP催眠式销售经典课程

深圳大学客座讲师，东方职业学院讲师

任职多家行业协会、著名企业专职培训师

<<无敌销售法>>

书籍目录

Part 1 神奇的销售新概念 一、什么是催眠式销售 1.催眠销售的概念 2.催眠不是叫你睡觉 3.三种程度的催眠 二、催眠魔法的三大类型 1.创造感觉法 2.强化印象法 3.回忆往事法Part 2 必须掌握的42条基础 一、引导进入催眠的6个诱因 二、了解客户花钱的25个原因 三、激活购买欲的四大灵药 四、让客户对你“言听计从”的催眠七妙招 1.第一招展示 2.第二招倾听 3.第三招赞美 4.第四招认同 5.第五招模仿 6.第六招提问 7.第七招引导Part 3 百战百胜，无坚不“倦”的“魔法” 一、机会可能只有一次 1.7秒钟的第一印象，可以保持7年 2.客户永远在“以貌取人” 3.333原则 4.细节决定成败 5.事半功倍的10大开场白 6.自己都不相信自己，客户如何相信你？ 7.以热情打动客户 8.极具杀伤力的武器：眼神 9.用微笑催眠对方 10.以礼待人很重要 二、说服他，不如催眠他 1.卖好处，胜过卖产品 2.介绍产品的技巧 3.对付竞争对手：知己知彼，百战不殆 4.在催眠中与客户沟通 5.要善于营造画面感 6.我们的产品对你的好处是什么？ 7.催眠客户的“魔法词” 三、成交之前，拒绝在所难免 1.成交总是在五次拒绝后 2.害怕被拒绝，就做不成生意 3.转换定义，战胜恐惧 4.避免跟客户争吵的诀窍 5.经常遭遇客户拒绝的原因 6.解除抗拒的9种方式 7.解除抗拒的7个步骤 8.识穿、击破客户的8大借口 四、攻破客户最后心防 1.不要求，你便一无所获 2.没有准备，等于失败 3.让客户无后顾之忧 4.怎么解读客户的购买信号 5.催眠成交的18招必杀 6.成交后，完美转身 五、掌握必胜的“杀手锏” 1.4分钟内散发你的最大魅力 2.以“空间”控制对方 3.不让对方“接近”，可提高你的气势 4.通过对比让对方产生“错觉” 5.通过大幅度的“动作”吸引对方注意力 6.用具体的数字压倒对方 7.“模仿”对方的姿势—镜子连环效果 8.“对不起”的魔力 9.“告别”的技巧附录 一、维护老客户，依然有效 二、给销售代表的80句金玉良言

<<无敌销售法>>

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>