

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

图书基本信息

书名：<<不懂心理学就成不了销售精英>>

13位ISBN编号：9787560957487

10位ISBN编号：756095748X

出版时间：2009-11

出版时间：华中科技大学出版社

作者：刘振中

页数：197

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>

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

内容概要

你适合从事销售这个职业吗？

如何在销售中发挥你的性格优势？

如何瞬间攻破客户的心理防线？

如何每天进步1%？

如何把陌生人变成朋友，把朋友变成财脉？

..... 销售心理学家让你自己回答这些问题，然后告诉你行动的针对点！

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

作者简介

刘振中，心理学硕士，1997年毕业后从事心理测验和人才测评工作。

目前为华东师范大学心理系博士生。

独立和参与编写《心理大辞典》、《信息时代的心理调节》、《管理心理学》、《素质教育论》等著作8部，发表专业论文20余篇。

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

书籍目录

第一章 财富在你的“心”里 成为销售精英的潜能开发心理学 基本销售素质：心态是“1”，技巧是“0” 潜意识：深藏在精神世界里的力量 创意：让你的销售方式更见创造性 心理测验 测测你的销售创造力 利用信息：用“心”收集，用“脑”分析 有效利用你的时间：事半功倍的心理技巧 自信就会成功：相信自己。

相信未来 心理测验 测测你的自信力 乐观决定命运：给自己写一张“激励卡片” 自我激励：战胜胆怯，勇敢去敲客户的门 发挥社交潜力：让客户感到你对他很重要 人生规划：了解自己成为销售精英的可能性 心理测验 测测你的成功指数第二章 发挥性格的优势 成为销售精英的性格心理学 良好的习惯：你成功的最好保障 心理测验 你有这样的习惯吗？

发挥性格中的成功倾向：寻找情感智慧 控制情绪：别让情绪左右你 心理测验 测测你的情绪控制能力 做一个高尚的人：职业道德关乎你和公司的信誉 你是哪种销售类型的人：发挥自己的销售优势 成功的信念：最重要的自我驱动力之一 心理测验 你有成功的信念吗？

了解顾客的性格：看对人，说对话，做对事第三章 成交始于“攻心” 成为销售精英的顾客心理学 开发客户：引起客户的兴趣，消除他的顾虑，然后接近他 心理测验 测测你的客户开发能力 开发潜在客户：先做对，再做好 解读顾客心理：不可不知，不可不察，不可不行 捕捉成交信号：客户下决心购买的时机只有那么一瞬间 关注顾客的需求与发展：从顾客的角度看问题 心理测验 你关注你的顾客吗？

吸引顾客要用心：把“头回客”变成“回头客” 顾客满意才会买：加码理论与交叉销售 消除客户的顾虑：“六步”法让你成功 提高服务质量：销售长盛不衰的秘笈 心理测验 客户服务调查问卷 挖掘客户的需求：显性需求、隐性需求与需求层次 网上销售：吸引眼球——互联网心理学 电话销售：打动电话线另一端的陌生人 心理测验 你会电话销售吗？

第四章 先交朋友后做生意 成为销售精英的人脉心理学 人缘好，销售才会好：处处受人欢迎的秘密 完美的沟通：会说、会听、会微笑 心理测验 沟通技巧调查问卷 学会察言观色：价值百万的身体语言 第一印象很重要：与顾客见面开始的几分钟第五章 每天提升业绩

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

章节摘录

正是乔治·赫伯特的自信，使他取得了销售的成功。

自信是销售成功的第一秘诀，相信自己的能力是销售人员取得成功的绝对条件。

如果你缺乏自信，连会见客户的勇气都没有，是不可能取得销售的成功。

树立自信靠自己每位销售人员在工作中都会遇到不顺心的事，都会遇到一些棘手的、难以解决的问题，遇到问题就沮丧懊恼、萎靡不振，失去继续战斗的信心是十分危险的。

遇到挫折保持良好的心态，树立坚定的信念，不被挫折所吓倒，最后终会成为销售的胜利者。

只有来自自我的信心和激励才是个人身上固有的、真正的激励，而来自外部的激励、他人的说教等仅是表面上的激励。

解决个人自信心不足的问题，只有靠自己，从内心坚强起来，才能真正解决问题。

正视自己销售人员需要正面积积极地看待自己，这与人们常说的自视过高、自负是两个截然不同的概念。

正面积积极地看待自己不是傲慢。

这样。

当他面对自己的不足时就能知道自己应该怎么做。

主动地面对自我，有意识地去克服缺点和不足才是最明智的。

激情是工作的原动力克服悲观的力量只能是来源于自身的原动力。

要改变这个世界，抱怨是毫无用处的，应该客观地去看待存在于世间的一切，让自己赋有创新精神，用积极的态度取代消极的态度。

一名经过多年锤炼的超级销售员，他能为客户带来激情。

黄金、财富等物质是空洞的，但激情不一样，它是与个人紧密联系在一起。

优秀的销售人员除了将产品卖给客户外，还会释放自己的激情去感染客户，他们会把新客户变成老主顾。

保持一个好心境 生气是不能改变这个世界的。

相反，生气会抹杀掉许多积极因素和机会。

生气实质上是跟自己过不去，它改变不了任何东西，也不能给人带来任何积极的因素，不要自寻烦恼，不要给自己背上包袱，不要毒害自己。

记住一条原则：任何处境都可以积极地看待。

诗坛巨匠歌德曾用一句话表达他积极的世界观：“下雨了，是老天施恩，让它下吧！”

保持良好的精神状态我们要保持良好的精神健康状态，才能保证敏锐的思考能力。

大脑神经也同样需要运动，乐于接受新事物，保持孩童般的好奇心，与陌生人进行交流，带着浓厚的兴趣阅读书籍，了解时事，不断地进修充电、学习、旅行、讨论问题，最重要的是站在不同的角度和立场上进行思考。

销售不是乞求销售人员一旦以乞求者的角色登场。

内心就会产生恐惧，担心这次联系客户的努力会以失败而告终。

面对乞求自己的销售人员，客户运用起策略来会显得更加得心应手。

销售人员会让客户牵着“鼻子”走，他们甚至随心所欲地“叱责”销售人员提供的条件和价格。

销售人员应当明白，销售不是乞求。

销售是在对客户进行帮助，销售的目的是帮助他们实现某种愿望。

自信是销售人员个性的保证对待客户的不合作态度，销售人员应当具有坚定的信念。

客户的策略和伎俩对自信的、信念坚定的销售人员起不到任何作用。

丰富的实践经验告诉我们，客户一旦发现自己的策略失效、演不出什么戏了，就会放弃抵抗。

销售人员必须训练有素，能够坚定地、不露声色地越过客户设置的各种策略性障碍。

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意。他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

然而，由于受条件限制，本书中部分作品的作者、译者未能及时联系上，更由于有些作品在原出版物上没有署名，令我们对您的姓名、地址等信息无从得知。

本着对书稿品质的追求，不忍将美文割舍，故冒昧地将文章选录书中。

有鉴于此，恳请拥有著作权的作者、译者谅解，并请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

由于时间仓促，加之编者水平所限，书中难免不足之处，敬请广大读者指正。

<<不懂心理学就成不了销售精英>>

编辑推荐

《不懂心理学就成不了销售精英》：运用销售冠军的性格优势揭示用“心”成交的秘密销售人员不可不做的15个心理测验一本与众不同的销售必读书来了！

你已经读过不止一本关于销售的参考书，但是这本书仍然是你所需要的，因为——从来没有一本讲销售的书，像《不懂心理学就成不了销售精英》这样提供了丰富而有针对性的心理测验。

1.测测你的销售创造力2.测测你的销售自信力3.测测你的销售成功指数4.测测你的习惯是否正确5.测测你在销售中的情绪控制能力6.测测你的销售中的情绪控制能力7.测测你对客户的关注度8.测测你是否善于设计客户服务调查问卷9.测测你的电话销售能力10.测测你的人际沟通技巧11.测测你的分歧处理能力12.测测你的销售实力13.测测你的客户开发能力14.测测你克服障碍的能力15.测测你成为销售精英的潜力在以上心理测验的基础上，《不懂心理学就成不了销售精英》有针对性地提出自我提高的方向和建议。

用学习代替拼命，从阅读《不懂心理学就成不了销售精英》开始！

运用销售冠军的性格优势，揭示用“心”成交的秘密，销售人员不可不做的15个心理测验。

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>