

<<推销要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<推销要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787564020231

10位ISBN编号：7564020237

出版时间：2009-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：石贇

页数：243

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>

<<推销要懂心理学>>

前言

在推销界有一句名言：成功的推销员一定是个伟大的心理学家。

推销既是一种技巧性很高的艺术，又是一种高超的技能。

推销员从找到一个客户到完成交易，需要的不只是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以，推销员必须懂得客户的心理。

每个钓鱼的人都知道，在去钓鱼之前要做一些准备：带上渔具和其他用品，其中最主要的就是鱼饵。

鱼饵多种多样：小虫子、活虾、蚯蚓，还有嫩玉米粒和面团。

鱼饵之所以分这么多种类，是因为每种鱼爱吃的鱼饵不一样，鱼都有自己喜欢的食物。

由此可以得出：如果想钓鱼，你就得站在鱼的角度上思考它喜欢吃什么。

同理，作为一个推销员，你想“钓”到客户，就要站在客户的角度想问题，明白客户心里到底在想什么，这样你才能更好地提升业绩。

<<推销要懂心理学>>

内容概要

推销这个工作，进门容易生存难，所有的公司对推销员实行的都是多劳多得，少劳少得，不劳就不得的工资制度。

如果你没有学会相应的推销技能，就很难完成公司的考核，如果没有业绩，就拿不到佣金，离被辞退也就不远了！

《推销要懂心理学》告诉你，如果想让顾客对你和你的产品感兴趣，你就必须看人下菜，借情造势！摸透顾客的心理，激发他潜在的购买欲望！

聪明的推销员，会引导顾客摆脱自然产生的拒绝心理，使他逐渐感觉自己确实需要面前的产品。总之，认知顾客购买的原因，必可使你在推销过程中无往不利。

一名优秀的推销员能使一个陌生人在短时间内把他当成朋友，同时他会在第一次交谈的5分钟内引起客户的兴趣，进而让客户相信他所说的话。

在这重要的5分钟内，他会想方设法迅速搭好友谊的桥梁，建立起信任的基石。

每一个推销员都应该遵守的座右铭：

帮助你的顾客买东西，而不是仅仅向他推销东西。

这句话是每一个推销员都应该采纳的。

要把自己放在顾客的位置上，利用你所知道而他又确实需要的知识帮助他；把同情、友善和有益的帮助与你的推销活动结合起来；让他认为你是在为他谋利益，而不只是盯着他的钱袋。

由石贇主编的《推销要懂心理学》正是为所有期待掌握客户心理、引导客户消费的推销人员而作。

<<推销要懂心理学>>

书籍目录

第1章 “上帝”都在想什么

- 客户也自认为是上帝
- 人人都想享受“VIP”的待遇
- 小客户也有大自尊
- 客户有怕被骗的心理
- 人人都想得到优惠
- 人人都喜欢被恭维
- 客户认为：随波逐流最安全
- 客户都想占便宜
- 终端客户的五个心理阶段要掌控

第2章 推销要把握消费心理

- 情感寄托——为关心的人购买
- 实用目的——为了提高生活质量而购买
- 虚荣心——很多人在买给别人看
- 好奇心——一切出于想要了解的目的
- 讨价还价不过是寻找心理平衡

第3章 推销产品前，先推销自己

- 像商品一样，把自己展示于众
- 成功来自一次又一次的尝试
- 没有热情就没有销售
- 学会享受拒绝
- 自信将产生更大的自信
- 坚持到“临门一脚”
- 消除对失败的恐惧
- 应对销售中的心理压力
- 接受客户是推销成功的主要环节

第4章 如何让客户接受你的产品

- 如何消除客户的疑虑
- 诚信，让你的推销之路走得更远
- 先推销观念，再推销产品
- 比商品更重要的是人性
- 清楚了解客户需要的是什么
- 如何让客户信任你
- 从肢体语言透析客户的情绪
- 强行推销等于赶走客户
- 平常心，要保持下去
- 为客户的购买能力定位
- 要让客户感到物有所值

第5章 寻找客户的性格突破点

- 因人而异，量体“卖”衣
- 独断专行的客户需要服从
- 随和型的客户要做出保证
- 虚荣的客户要赞美
- 精明的客户要重规范
- 外向的客户怕啰嗦

<<推销要懂心理学>>

内敛型的客户需要温柔对待
标新立异的客户要独特
墨守成规的客户要强调实用
炫耀型的客户要适时恭维
分析型的客户要重细节
犹豫不决型客户需逼迫
贪小便宜型的客户需适当满足
节约俭朴型的客户强调整节

第6章 打赢这场心理暗战

客户希望你像对待上帝一样对待他们
客户需要你的微笑
专注地听客户的话
勾起客户的好奇心
客户需要恰当恭维
保护客户的“面子”很重要
恰当地使用“证人”
制造一个假想敌
清楚了解他想要什么
卖给客户他需要的
适时地传达“我不卖”
赚客户情感的钱
学会填补客户的“安全感”
学会站在客户的立场上
为客户省钱才能赚钱
巧妙促使客户早做决定
永远不要以拒绝为答案
你要学会适时地“威胁”客户
你要的结果是“双赢”
新颖独特的开场白
亲和力是投向客户的常规武器
抓住要害是吸引客户的关键

第7章 销售的内在博弈

成为千万富翁的条件
你必须有“激情”与“热情”
消极的心态导致失败的人生
认识并改正坏脾气让你事业辉煌
换个角度，柳暗花明
拒绝贪婪，细水会长流
不让煮熟的鸭子飞走
鼓起勇气，战胜怯场
有时候，你要学会一笑了之
心急是吃不了热豆腐的

第8章 你必须掌握的推销技巧

推销技巧：推销必走的“七步”
向客户讲好你的销售故事五步骤
销售就像谈恋爱
走出你的销售误区

<<推销要懂心理学>>

如何才能和客户打好交道

怎样做好电话销售

拜访客户时的开场白

销售秘籍：百分百销售十步骤

满足顾客的自尊心理

<<推销要懂心理学>>

章节摘录

尼尔看得出，这位顾客此时很满意，于是义赞许到：“这件衣服真适合您的气质”，“是的，它使我看起来精神很多，我好像一下子恢复了活力。

”年轻女子惊奇地说。

美国商人谈生意时有一个秘诀，就是谈生意时喜欢谈客户引以为荣的事情，他们善于把握客户的心理：人人都喜欢听别人赞美自己，如果赞美运用得合理，客户心里肯定极为受用。

越是自傲的人，越爱听别人夸自己，奉承这一招也就越有效。

因此对于商人来说，说奉承话应该是很重要的一门功课，下面的约翰就是凭借这一招灵丹妙药赢得了一笔笔大生意。

美国商人鲍勃决定在自己的家乡捐造一所学校用以纪念他的母亲。

纽约一家小座椅生产公司的老板，即后来成为著名商人的约翰，想获得该学校座椅的生意，于是他就和鲍勃约定好见面。

见面时做了简单的自我介绍之后，约翰便一脸真诚并极其自然地说道：“鲍勃先生，我在等着见您的时候，我细心地浏览了一下您的办公室，心想如果我能有这样的办公室，那该多好，我从来没有遇见过设计得如此合理的办公室。

”鲍勃听完高兴地说：“这个办公室很漂亮是不是？”

这是我亲自设计的，室内的布局也是我一手安排的，当时确实花费了我一些心思”。

约翰一边仔细地听着，一边走过去用手摸摸壁板，说道：“这是英国橡木做的，对吗？”

和意大利橡木稍微有些不同。

”鲍勃回答：“嗯，那是从英国本土运来的橡木。

我幸好也略懂一些木料方面的知识，这些材料都是我亲自挑选的。

”

<<推销要懂心理学>>

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>