

<<直销员客户心理与应对策略训练>>

图书基本信息

书名：<<直销员客户心理与应对策略训练>>

13位ISBN编号：9787801934567

10位ISBN编号：7801934563

出版时间：2006-10

出版单位：中华工商

作者：博瑞森营销培训讲师组

页数：169

字数：143000

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>

<<直销员客户心理与应对策略训练>>

内容概要

一名顶尖直销员在对待不同的客户时，会使用不同的销售策略。

由于客户的身份不同、职业不同、性格特点不同、收入高低不同等诸多因素都会对客户消费心理产生影响。

所以，客户的购买需求不同，购买能力也不同，与直销员交流的方式、方法自然更不同。

若想让心态各异的客户们都对你的销售产生兴趣并达成交易，千篇一律的推销方式和战术肯定会到处碰壁。

因此，想要成为一名成功直销员，首先必需全面地了解客户，抓住客户的心理特征。

<<直销员客户心理与应对策略训练>>

作者简介

博瑞森营销培训讲师组是由全国数十名优秀培训讲师与研究者组成的专业培训机构，致力于营销方法、技巧的研究与传播。

《新直销训练营》丛书是各位培训讲师长期营销咨询实践与培训的结晶，必将对各位读者与培训学员提升直销能力有所裨益！

<<直销员客户心理与应对策略训练>>

书籍目录

前言第1章 客户的基本分类及消费特征 一、客户的基本分类 以客户的性格划分 以社会文化划分 以职业划分 以客户的组合划分 以客户的购买态度划分 以客户情绪反应划分 二、不同客户的消费差异 青年客户消费特点 中老年客户的消费特点 男性客户的消费特点 女性客户的消费特点 三、直销员常见的潜在客户类型第2章 客户的心理特征认知 一、客户的心理特征 二、客户消费心理的类型 三、客户消费心理的外部表现 四、影响客户购买心理的因素 消费流行对客户心理的影响 消费习惯对客户心理的影响 参照群体的影响形式 参照群体的心理作用机制 参考群体影响客户心理的表现 生活方式对客户心理的影响第3章 消除客户抵触心理的方法技巧 一、客户抵触心理产生的原因 客户因为不安产生抵触心理 客户对直销行业的抵触 客户对直销员的抵触 二、有效地接近客户 约见客户的基本原则 常用的约见方法 接近客户的原则 接近客户的常用方法 接近客户应注意的细节 三、成功地说服客户 说服客户的一般方法 在心理上打动客户 克服不良的销售习惯第4章 洞悉客户购买需求的细节训练 一、客户需求的分类 二、全面掌握客户的需求 三、从探询中了解客户的需求第5章 影响客户购买心理的技巧 一、创造客户的购买需求 二、强化客户的购买需求第6章 激发客户的购买欲望的技巧 一、引起客户的注意 二、产品示范创造吸引力 三、将兴趣转化为购买欲望第7章 引导客户进行购买的技巧 一、导致客户的购买因素 二、明确客户的购买动机 三、催促客户购买的策略第8章 化解客户的拒绝及促进成交的技巧 一、理智面对客户的拒绝 二、客户的拒绝理由及应对策略 三、把握成交的关键细节

<<直销员客户心理与应对策略训练>>

编辑推荐

著名直销企业员工首选入门读本·5000万中国直销员自我修炼最佳教程。

直销员不但要具备卓越的销售技术，还需要善于揣摩客户的心理，抓住客户的需求特点。直销员既要是销售高手，还要是心理学的专家。

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>