

《销售心理训练手册》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年09月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787113169145

内容简介

本书详细讲解销售心理的核心内容与实用技巧，帮助销售人员研究客户的心理，对客户做一个全面、透彻的了解。从而让销售人员可以知道客户表面拒绝的深层原因、客户心理的*预期、客户的兴趣点；同时可以将客户本来抗拒的强硬态度变得缓和起来，继而引发客户的兴趣点，最终由抗拒到接受，做出购买行为。并在阐述商品的过程中说到客户的心坎上，根据客户的心理预期，愉快地完成订单。

不管你是销售新人，还是销售高手，不管你是营销高管，还是企业家，《销售心理训练手册》都值得一读，它能帮你练就一套“看相识人术”，洞察客户不愿言表的内心，判明客户性格类型，体察客户心情。

目录

第1章 客户心思你能猜——为什么学习读心术

1. 认识读心术
2. 读心术：沟通的桥梁
3. 为什么学习读心术
4. 利用读心术解读客户心思

第2章 观察外貌——初步判断客户性格特征

1. 观眼：性格机密瞬间了然于胸
2. 瞄眉：浓淡远近间透露客户百样心性
3. 下巴：代言美貌更关联性格
4. 站姿：直指客户内心起伏
5. 衣着：一封沉默的客户性格介绍信

第3章 读懂客户的眼神

1. 双眼中的心灵密码
2. 眼睛里的密码：眼神千机变

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)