

《销售中的心理学》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年06月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787300176048

编辑推荐

谁，可以让沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、迈克尔·戴尔坐在台下乖乖听讲？谁，曾在全球80多个国家举行演讲，拥有超过500万名学生和追随者？他，就是全球**销售培训大师——博恩·崔西。

《销售中的心理学（经典版）》，是全球销售人员的超级偶像、世界**销售培训专家博恩·崔西的*经典力作，也是湛庐文化重磅推出的销售类作品。本书根据其在美国畅销25年的销售培训课程改编，已有数百万人而他的思想或获益，个人绩效实现两倍三倍，甚至四倍的增长。

作者的思想已遍布全球80多个国家，有1000多家公司因他而获益，本书所介绍的销售系统及策略，已被全球超过2/3的世界500强企业采纳，其中包括IBM、福特、惠普、联邦快递等。

作者的销售思想得到了股神沃伦·巴菲特、微软公司董事长比尔·盖茨、通用电气前CEO杰克·韦尔奇、戴尔公司CEO迈克尔·戴尔的一致推崇。

[更多好书尽在湛庐文化专卖店](#)



内容简介

《销售中的心理学（经典版）》是全球商业巨擘最推崇的销售大师博恩·崔西的经典力作。本书改编自美国最畅销的销售培训课，该课程在美国已连续25年创下有史以来的最高销售记录。崔西，作为全球销售人员的超级偶像，他的这本书在全球销量已超过100万册，众多销售人员因为聆听他的思想而成为百万富翁。

在书中，博恩·崔西以其30多年的实战经验，揭秘了最高效、最实用的销售必杀技，教你引爆自己的大脑摸透客户的心理，让你学会如何卖得又多、又快、又轻松，让你的绩效在数月、数周内翻两番、翻三番，甚至翻四番。

人们为什么会应付你？人们为什么会后悔其采购决策？人们为什么会相信自己人的话？人们为什么推迟签约？人们为什么总是要你证明你自己？人们为什么就是不买你的产品？……作者深入研究了销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象，找到了

“销售心理”这一成功秘诀。从本书中你将要学到的策略和技巧，在各行各业收入最高的销售人员都在用着它们。它们是经过试验和证明的。你使用这些方法越多，你从中获益就越多，你将成为最拔尖的10%，并成为世界上收入最高的人之一。

作者简介

【美】博恩·崔西 (Brian Tracy)

世界*销售培训大师，全球500强一致推崇的绩效思想家，C.P.A.E.美国演讲家最高荣誉获得者，博恩·崔西国际教育集团董事局主席兼CEO。

他亲自培训过500多万名销售人士，每年约有25万人参加他的培训课程，其课程在美国连续25年创下有史以来的最高销售纪录。沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、迈克尔·戴尔等人也都曾聆听过他的讲座。

他在全球80个国家成功举办过5000多场专题演讲和研习会，为1000多家公司提供咨询服务，其中包括IBM、福特、惠普、联邦快递等众多世界500强企业，有超过2 / 3的世界500强企业已经和正在运用他的销售系统和策略。

他还是畅销书作家，迄今为止，他出版了40多种图书、300多种相关的录音带和录像带，很多作品被翻译成20多种语言，远播世界35个国家。

目录

推荐序 销售中的十万个为什么

前言 我成为百万富翁的故事

第1章 销售的内在博弈

第2章 设立并实现全部销售目标

第3章 人们因何而购买

第4章 创意销售

第5章 约见更多的客户

第6章 暗示的力量

第7章 完成销售

第8章 成功销售的10大关键

译者后记 销售人员的自我修炼

前言

我成为百万富翁的故事

本书的目标是让你掌握一系列可以立刻派上用场的理念、策略和技巧，使你能够迅速和轻松地提高销售业绩。在接下来的章节中，你将学会如何让自己以及自己的销售生涯取得超乎想象的成功，如何让自己的销售额和个人收入在数月、数周内翻两番、三番，甚至翻四番。

本书是在我的语音课程“销售中的心理学”（The Psychology of Selling）基础上编写的，该课程在国际上大获成功，一经制作，就被翻译成16种语言，在24个国家使用，是有史以来最畅销的专业销售培训课程。

成为百万富翁

根据对该课程毕业生的跟踪调查和研究，聆听和应用我这个课程而成为百万富翁的销售人员要多于参加任何其他销售培训课程的人。我曾经亲自使用该材料在全球范围内讲课，培训了50多万名来自各行各业、数千家公司的销售人员。效果真的很好！

我的故事

[显示全部信息](#)

媒体评论

比尔·盖茨

微软公司董事长

博恩·崔西教会了我们如何去思考。

杰克·韦尔奇

通用电气前CEO

在销售这个领域，我还从未见过比博恩·崔西思想更丰富的人。

迈克尔·戴尔

戴尔公司CEO

从博恩·崔西身上，我了解到什么叫追求卓越——他教给我们如何做一个有方法、有灵魂、有智慧的商业领导者。

在线试读部分章节

销售中的十万个为什么

孙路弘

著名营销及销售行为专家

心理学是一门研究心智与行为的科学，它采取实证科学的研究方法，透过实验和观察来检验假设，研究对象主要是人类，但也有些心理学家以动物作为研究对象。威廉·詹姆斯（William James）是美国的哲学家和医生，也是当代心理学的创始人之一。他在1890年给心理学下的定义是：“精神生活的科学。”按照詹姆斯的定义，心理学是关于心灵和大脑的，可是，尽管心理学家的确研究大脑，但我们对大脑是如何工作的现在还知之甚少，还不能理解在经历和表达我们的希望、恐惧和愿望时它所起的作用；不能理解在我们从生孩子到看足球那样纷繁复杂的行为中它所起的作用。实际上，要直接研究大脑几乎是不可能的。于是，心理学家通过研究我们的行为，发现了更多的东西，并且运用他们的发现，衍生出关于我们内部情形的种种假设。

《销售中的心理学》就是在研究销售过程中涉及的人，以及人的行为反映出来的现象。比如，在销售过程中，销售人员具备什么样的自我意识。在访问客户以前，你认为可能客户不会签约，这就是一个自我意识，因此对方不签约的可能性就真的非常高。但是，一个自我意识说，如果对方不签约，那么对方真的会损失一个千载难逢的机会，无法实实在在地体会到我的产品给他的生活带来的改变。具备这个意识的人就可以在遇到挫折、遇到拒绝的时候调动内心的意识出来，向客户显示更加有震撼力的一面。

在一次招标会将要结束的时候，客户的几个决策层的人已经明显表示了不会采购IBM的主机设备，而会采购另外一家的系统。招标会主持人宣布，今天长达4个小时的招标会结束。话音刚落，IBM的销售顾问提高自己的音调说，能否再给我两分钟的时间。会场静了下来，主持人让开了话筒，IBM的销售顾问沉着地说：

“作为一个销售人员，展示了自己的产品，讲解我们的产品为客户带来的利益和好处以及能解决的问题后，我就完成了任务，应该离开这里了。毕竟，我已经完成了作为一个销售人员的一切任务，决策采购谁的设备那是企业你们各位老总的事情。但是，作为一个IBM公司的员工，作为对企业采用大型设备主机有透彻了解的工程师，我不得不说，在这次招标结束后，没有采购IBM的设备，那不是公正的。客观地从企业实用性和质量可靠性的角度来评价，这不是一个经得起考验、经得起推敲、经得起历史检验的招标，毕竟IBM主机目前是公认的行业标准，在市场中是领先的。我的话说完了。”

让人没有想到的是，招标委员会重新进行了审核，真的发现了其他企业在内部通过不正当手段进行的活动，因此，最后IBM赢得了这次竞标。一个将要失败的销售顾问，一个将要定案的招标结果就这样逆转了。

[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)