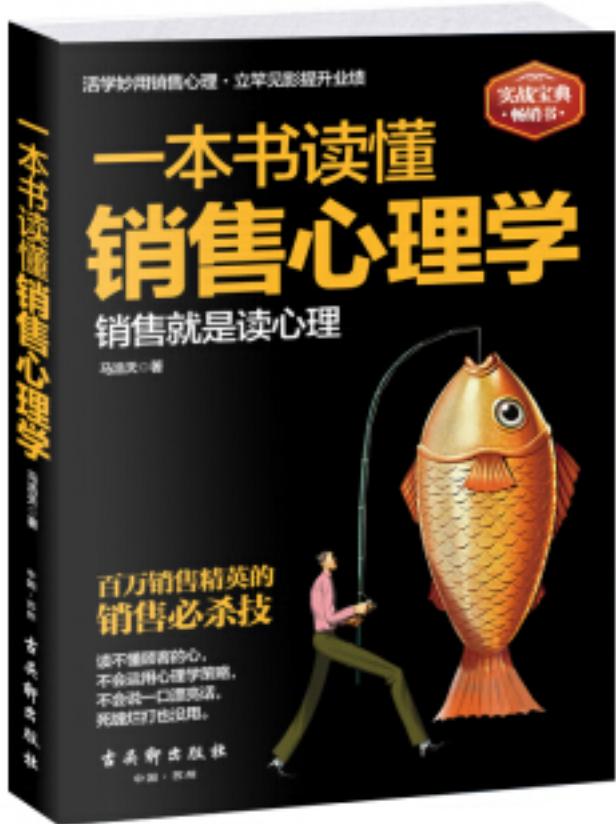


一本书读懂销售心理学



[一本书读懂销售心理学 下载链接1](#)

著者:马浩天 著

[一本书读懂销售心理学 下载链接1](#)

标签

评论

销售是一门大学问，不亚于任何高端学术。销售做的好的人，一定是个综合素质很高的人。

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目、然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲，使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀，于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买，东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱，待打开包裹之时顿时金光四射：屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝，人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨且赞吾独具慧眼与时尚品位，产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌，实乃大家之风范，忠义之商！家，这个商品还真好，非常喜欢，也很欣赏京东的售后服务和配送速度真的不错，买东西就在京东买，选自营没有错更：多正品保障更多售后保障更快到货和退换速度无人能敌，看！天下网购发货速度谁最快答京东商城售后服务谁最好答：京东商城配送服务谁最强：京东商城，品质保障谁最棒答：京东商城，正所谓：要问电商哪家强，中国网购数京东我为！什么喜欢在京东买东西，因为今天买东西明天就可以送到！

深知各产品琳琅满目、然，唯此自营宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲，使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀，于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买，东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱，待打开包裹之时顿时金光四射：屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此JD宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝，人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨且赞吾独具慧眼与时尚品位，产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌，实乃大家之风范，忠义之好商家！这个商品还真好，非常喜欢，也很欣赏京东的售后服务和配送速度真的不错，买东西就在京东买，选自营没有错，更多正品保障、更多售后保障、更快到货和退换速度无人能敌，看！天下网购发货速度谁最快？答京东商城。售后服务谁最好？答：京东商城。配送服务谁最强？答：京东商城。品质保障谁最棒？答：京东商城！正所谓：要问电商哪家强，中国网购数我大京东。

无论做什么产品口碑真的太重要了。这本书很实用，读了几页，感觉内容上还是有收获的。正版书，很好

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范，忠义之商贾。

经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力所以在一段时间里，我总是不去评价或者随便写写！但是，我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬！首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞。

书很好，包装的也可以的，还有快递小哥服务非常好！还有还有就是快递非常快，晚上下的单，第二天下午就到了

销售中遇到什么问题，要自己知道怎么解决。提出相应的问题，去引导客户敞开心扉，对你多一份信任，才能更好的有下一次的沟通。这本书不错哦，学习中

书页纸张一般，内容基本上感觉有些老了，虽然说还能凑着读读，但是总感觉有些不是特别满意。

成功的销售员一定是一个伟大的心理学家。

这是销售行业的一句名言。实际上，每次销售人员从一开始和消费者沟通交流直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和消费者进行心理上的交战。可以说，销售是一场心理战，谁能够掌控消费者的内心，谁就是王者！

书的质量不错，秒杀的价格也很给力，囤着有空的时候阅读，已经囤了N本！

消费者们想要听故事。换句话说，他们想了解的不是产品的价值和性能，而是品牌的个性。不是所有的消费者都需要我们用优惠、赠品的方式取悦，他们需要我们用某种情感化的方式来打动。故事关系着一个品牌成功与否，尤其在这个物质丰盈、精神疲软、注意力稀缺的时代，故事尤显珍贵。没有故事，品牌就少了人的味道。

多了解各类性格的人在做交易活动的心理活动是非常有必要的，本书写了粗略构架，具体还是要我们自己在生活实际中结合实际事例灵活处理才能更好的完成销售事项。

我们每个人每天都在销售，有人销售观念，有人销售信任，有人销售爱，生活中无时无刻不在销售，学会销售就必须懂得销售心理学。销售没有那么艰难晦涩，本质上销售就是搞定人的学问！打开人的最重要环节就是对顾客心理的把握，完成情感铺垫，进而沟通销售信息。

前天买的今天就到了物流挺快的参与了满减的活动价格很便宜书的包装也很好每本都是塑料纸包装买的比较多就不一一评论了

绝对经典，欲望，营销就是勾起欲望，专业
本书的每一章都收录了众多真实、相关和最新的营销实例，力求在强化关键概念的同时，密切联系营销实践。还没有哪一本营销教材能像本书这样将营销带入如此真实的生活。

喜欢这本书，对自身技能的提高很有用，还是值得一看的！

这几本书一直想入手，没想到年中活动这么给力。超划算，性价比太高了，满100减50。哈哈哈哈。一直信赖京东自营。现在其他还有活动，看看再买点啥，屯着。

一次买了20本书，都很好，包装很棒，比较满意，送回速度快，如果能摆放的不是那么东倒西歪更好，有一本皮烂了，总体还是满意的！

人的购买行为都是由其心理来决定的，所以知道客户在想什么比什么都重要。如果你可以洞察并影响客户心理的话，就定可以引领客户做出购买行为，实现自己的销售目的！本书从顾客的消费心理透视、销售过程中的心理博弈以及谈话技巧等方面阐述如何在销售中运用心理学知识来提高销售员的业务水平和技巧。

销售就是提问题，确实是这样的，在销售过程中提问题，找到客户的去求点，很重要，引发客户对产品的共鸣

不讨论四楼嘎都PLL你咯无语了都啦啊亏他我哦OK呀我涂鸦可哦呜

很迫不及待读这本书，来点干货，京东，你的书也不赖哦，这发货速度，给我节省了太多时间，

很好的一本书，对我以后的帮助会很大的，会努力学习书里的知识，要懂得销售，熟识他，用嘴不如用心，这是销售的一个铁律。口吐莲花的本领固然重要，但是心理的修习更胜一筹，因为再大的困难也敌不过一颗强大的心。

在销售中，请封上你那张喋喋不休的嘴巴。要知道，能说不算什么。

绝对好书啊！很贴近生活实际的销售，卖东西卖产品，靠边的都来看看，会有收获，关键京东打折，还便宜，好一个

销售就是要嘴皮子的活儿。这种说法虽然有些偏激，但说话的技巧很多时候确实决定了销售成功与否。所以，你要在摸透顾客心理的前提下，说顾客爱听的话，让顾客打心眼里感到舒服。同时你也要倾听顾客想说的，让顾客滔滔不绝、情不自禁地说，让顾客的“虚荣心”得到最大的满足！

最近产品上线 营销一直是我的弱项 有些天赋是学不来的 但是基本的还是可以学习一下

这本书对于销售有很大的帮助，销售心理学就是在研究销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象。比如，在销售过程中，你认为客户可能不会签约的，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。

销售不仅仅只是销售人员与客户之间进行商品与金钱等价交换那么简单，它更需要对心理学的掌握与利用。这种做人做事的终极法则就是：洞悉他人的心理，然后对症下药，使对方不得不按照你的意愿行事。

学习销售的可以看看，了解顾客的心理，一本不错的书籍。要实现一个人的性格特征并

不难，从客户走路的姿势就可以看出来。而我们销售人员就要进一步的留意观察并加以验证，然后再采取适当的应对策略，这样才能有效打动客户，成功实现交易。

物流很快，当今企业正面临着前所未有的激烈竞争，市场已由卖方市场向买方市场转变，消费者主导的营销时代已经来临。在买方市场下，消费者将面对更为纷繁复杂的商品和品牌选择，这一变化使当代消费者心理与以往相比呈现出一种新的特点。

书不错，学习中，每天进步一点。

这本书浓缩了众多销售精英的成功经验，并详细阐述了销售人员在销售过程中可能遇到的各种难题，有针对性地介绍了各种方法和技巧，采用一年365天、每天一堂销售课的形式将这些举足轻重的销售知识串联起来。

谢谢您这一学期来对孩子的教育，无微不至的关心与帮助，使他的学习成绩又有了突飞猛进的提高。作为家长我也会好好督促孩子学习，更希望他的成绩越来越棒。
再表感谢您辛苦了！

东西很好，很喜欢，谢谢店家，以后买东西还会光顾！喜欢的朋友赶快下单吧！

营销是没有专家的，专家就是消费者，你只要能打动消费者就行了。

一批订单10几个东西，这个不错哦

还没看，喜欢在京东买书，送到家，有书看了，

书还是很不错的，销售的重要性不言而喻。销售是经济活动的四大环节之一，一个企业，有生产就有销售，销售是实现企业最终价值的最佳手段。那么，什么是销售呢？其实

，销售就是销售员和客户之间心与心的良性互动。

要实现一个人的性格特征并不难，从客户走路的姿势就可以看出来。而我们销售人员就要进一步的留意观察并加以验证，然后再采取适当的应对策略，这样才能有效打动客户，成功实现交易。

人的购买行为都是由其心理来决定的，所以知道客户在想什么比什么都重要。如果你可以洞察并影响客户心理的话，就定可以引领客户做出购买行为，实现自己的销售目的！

好好学习，天天向天。补己之短。

书真的不错，好书，有好多例子，都是我们平时要学习的，很不错的书啊

人的购买行为都是由其心理来决定的，所以知道客户在想什么比什么都重要。如果你可以洞察并影响客户心理的话，就定可以引领客户做出购买行为，实现自己的销售目的。

包装很好 还没看

物超所值，要实现一个人的性格特征并不难，从客户走路的姿势就可以看出来。而我们销售人员就要进一步的留意观察并加以验证，然后再采取适当的应对策略，这样才能有效打动客户，成功实现交易。

涉及很多销售知识，认认真真的看过此书后有很多的感悟，感悟自己的不足，感悟销售这一职业如若做好也是有很多技巧，甚至从书中我还感悟到了，做人的道理。书的内容会对销售人员有实质性的帮助，推荐给大家！

这本书写的非常好，对已是销售人员及即将投入到销售领域的人都有帮助，里面有经典

案例分析，从多方面讲解销售技巧！打算好好研究，学以致用，提升销售水平及沟通水平。

销售心理学方面的书籍，内容还是很不错的，自我完善吧，给好评！

书不错，值得一看！

书本的内容不错，印刷质量也不错，好好学习，天天向上。

很不错的书，给公司采购的，京东物流效率很高，配送很快。

送给自己的，，我要做一个好的销售，，看他了，

销售的重要性不言而喻。销售是经济活动的四大环节之一，一个企业，有生产就有销售，销售是实现企业最终价值的最佳手段。那么，什么是销售呢？其实，销售就是销售员和客户之间心与心的良性互动。

业绩高手都懂得察言观色，在销售过程中仔细观察客户的一举一动。客户的所有反应都尽在掌握，并懂得适当引导，将问题转化为机会点，为自己制造任何可以加分的销售机会。

匿名嘻嘻一心一意嘻嘻嘻嘻嘻嘻嘻嘻why

有个别的地方校对不仔细，纸质一般。

终于收到我需要的宝贝了，东西很好，价美物廉，谢谢掌柜的！说实在，这是我~购物来让我最满意的一次购物。无论是掌柜的态度还是对物品，我都非常满意的。掌柜态度很专业热情，有问必答，回复也很快，我问了不少问题，他都不觉得烦，都会认真回答我，这点我向表示由衷的敬意，这样的好掌柜可不多。再说宝贝，正是我需要的，收到的时候包装完整，打开后让我惊喜的是，宝贝比我想象中的还要好！不得不竖起大拇指。下次需要的时候我还会再来的，到时候麻烦掌柜给个优惠哦！

物美价廉，现在是京东的常客了，只是感觉运费越来越贵了，这点不好，买小件有点不划算……

三天看完这本用经验积累写出来的销售，搞销售的人我极力推荐看看，里面的例子很多都是能在生活中用到，我也是做销售的，运用了书本的方法去应对一些事情，发现还真的少走了不少弯路。

销售心理学方面的书籍，内容还是很不错的，更好的完善自己，不错不错。

好好好好好好好好好好啊

书写的非常好，对已是销售人员及即将投入到销售领域的人都有帮助，里面有经典案例分析，从多方面讲解销售技巧！打算好好研究，学以致用，提升销售水平及沟通水平。

书还是很不错的，营销是没有专家的，专家就是消费者，你只要能打动消费者就行了。

书很不错，正在看，口碑营销在很大程度上是得益于消费者的好感度，也就是他们因对我们的产品或服务感到满意而产生的积极情绪。顾客这份积极情绪并不是天上掉下来的，而是商家通过努力营造令人感到舒适的购物环境而得来的。所以说，口碑营销不仅仅是插科打诨、耍宝卖萌，更重要的是随时维持一个让顾客感到舒畅的购物氛围。商家应该用更多元素来塑造具有自己特色的购物场景，以求唤醒消费者的某种美好记忆，带着积极情绪购物。

买书，读书是一种习惯了。坚持这么多年，不求别的，但能开阔视界吧。

在销售过程中的不同阶段、消费者的不同心理以及销售人员应该如何面对顾客等方面都作了详细的介绍，更有利于促成我们每一个销售人的成交率。

物流很快，但是本子是坏的

销售方面的书籍，内容还是挺好的，有很好的借鉴价值，值得学习。

这个商品很好很实用，质量好服务也好。用过很满意，还会继续购买使用。谢谢

东西不错！发货速度快，快递员服务态度好！

真的是一如既往的好！一如既往的快！所以我都不在馬家買東西了！

书挺不错的 多读书 读好书 是我们闲暇时的要务。书籍是人类进步的阶梯
我们可以获取更多知识 来充实自己 丰富自己

喜欢，挺好看的，每次都会在这里买书，性价比高。

针对大客户销售必看的一本书。书中写的内容非常适合新手学习了解，作为一种基本的方式方法去掌握，能够很快的了解到销售的一些必须的知识。

销售方面的基础书籍，内容还是很不错的，更好的自我完善吧。

内容不错，能让人学到一些东西，挺实用的，快递速度也很快！

学习学习，充充电，信赖京东自营商品！销售方面的书，内容还是很不错的，案例不错。

挺好的，是正品，性价比高，活动买的

每次销售人员从一开始找到一个客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和顾客进行心理上的交战。

销售方面的书籍，案例方面讲解的还是很不错的，果断好评！

销售人员最大的优势是心理素质好、情商高，销售工作非同凡响的关键就是在掌握客户心理的基础上展开攻势，逐一化解销售难题，赢得大单！

东西不错，习惯京东买东西，方便快捷！继续努力！

书的质量不错，以后还是要多看书，多充实自己…坚持下去，成为习惯。

物流很快！两三天就到了，书籍是新的，还没有打开看的。不过手感不错！和描述的一样。希望内容很充实！

买咯好几本准备给自己好好充充电。读书为了遇见更好的自己！

不错，值得一看，一直京东购物，信任京东，送货快

更好的完善自己吧，内容还是很不错的，有很好的借鉴价值。

销售方面的书籍，内容还是很不错的，有很好的借鉴价值，案例值得学习。

帮助我更好的成长吧，书的内容还是很不错的，自我完善。

很好，书本的质量很高，京东送货也很快，刚看了一下，书很有指导意义，是正版的图书，不错。

销售方面的书籍，内容还是很好的，有一些案例可以借鉴学习，不错不错。

销售方面的书，内容还是非常不错的，有很好的借鉴价值。

值得花时间阅读一下的，质量不错

很多销售人员都困惑：为什么攻坚多年，客户却迟迟不签单，书还不错，内容正在看，满意！

此用户未填写评价内容

中加市场是国航重要的远程市场之一，近年来发展迅速，2017年旅客流量同比增幅达到17.8%。国航与加航同是星空联盟成员，有着深厚的合作基础，双方通过联营合作，必将以更加丰富的产品与优质的服务，为中加航线旅客带来更便捷的航班选择和无缝衔接的旅行体验。同时，国航与加航将借2018中加旅游年的契机，为两国旅游经贸，文化交流做出贡献。

书中的一些新策略可以让客户反思自己最初做出的决定，改变态度，让销售人员的陈述继续进行下去，直至取得销售成功。

不错，值得一看，明天回家了好好看看

很完整，是正版！还没来得及看。哈哈。不过手感很好！嘿嘿

一块买了十本，自我学习

买了不少书，这个书已经过了退货时间，这个书像草纸一样垃圾

今天看了，很好，拿起来就舍不得放下。喜欢，就是有个别字印花了。不影响

买了很多书，今天就开始看了，质量都很好

在购买时，你可以用任何语言；但在销售时，你需要使用购买者的语言。

便宜到要你相信，品牌也值得信赖！好评！

快递小哥真的神速，而且脾气超好。书本我也看了是我想要的。

送人的，很好很好，送货很快，非常满意

购买时，你可以用任何语言；但在销售时，你需要使用购买者的语言。

不错的书不错的书不错的书

消费者们想要听故事。换句话说，他们想了解的不是产品的价值和性能，而是品牌的个性。不是所有的消费者都需要我们用优惠、赠品的方式取悦，他们需要我们用某种情感化的方式来打动。故事关系着一个品牌成功与否，尤其在这个物质丰盈、精神疲软、注意力稀缺的时代，故事尤显珍贵。没有故事，品牌就少了人的味道。
《销售就是讲故事》这本书在写作时选取了诸多实用性较高的故事营销观点作为论述重点，并以名企名人的故事作为佐证，从故事的价值、故事的类型、故事的主题、故事的技巧、故事的渠道等方面对故事营销进行了全方面解说。希望本书能够很好地帮助大家用故事成功搭建这座沟通情感的桥梁。

很好很好，是正版图书，京东值得信赖

相信京东商城的品质和配送速度

物超所值，适合我这种刚刚接触销售的人。

销售是一个非常锻炼人的行业，也是门槛比较低的行业，同时，也是人才辈出的行业。但如果因为“门槛低”而把营销想当然地看成是一个非常容易成功的行业，那么，你就大错特错了。想在这个行业里立足，没有点真本事也是不行的，多学点销售技巧非常有

必要！

其实销售的关键点就是抓住客户的心理，如果能顺利捕捉客户心理，自己的订单也会轻松被签。

很好很好，送货很快，非常满意

这本书看着质量还不错。内容还没有看应该是正版。

还没来得及看，多多学习提升技能再来买书再来评价

非常完美，快递给力非常快

这本书讲的都是一些很接地气的干货，比较实用

价格实惠，下次还会再买的

真的不错，正在看。

京东自营的书，还算可以吧

超级好的哈哈哈哈哈哈开心开心噢

冬季减肥哪方面发没发慢慢发@妹发没发不方便吧

物流非常快，值得信赖

快递很快，24小时就送到了。服务态度也很好。
不过如图，包装不好，已经有所损坏了！

外观不错。还没看。哈哈！

刚拿到手，还没看，等抽出时间，慢慢研究

老公买了一堆书，说是还可以

我的生活里一直有书陪伴，书中自有黄金屋，不断提升自己，才能成为更好的自己

一直信赖京东，质量优，发货速度快，信赖京东

很棒，很不错，超赞的

在销售过程中，取得顾客信任有着非常大的帮助，让我们更好的掌握顾客的心态，也是我们取胜的关键。

很喜欢?和商家描述的一样。

质量挺好的，材质也没什么问题

第一次在京东上买书，还不错，好评！

是很好，值得购买，受益之处很大

看了一下，有学到东西，应该不错的！纸质也还可以！加油吧！

马你那个呆多久哦哦哦将就将就快看看

好书，包装也很好。

快递真是快，没得说，才看，不知道内容咋样，不过相信京东错不了

速度相当快，不错正版，京东买书值得信赖

买了很多慢慢看，买书，京东一如既往的好

一款不错的书籍，值得购买！

喜欢读书，一到活动就买不少书。这本挺不错的。质量也好

非常好的好的好的商很好啊品 非常好的好的好的商品

感觉不错，用了很好，感觉不错，用了很好

非常不错，正版书籍。

好没来的急看，前言还感觉不错

销售其实是做人的心理，读懂了人心自然就做好了销售。

生活就是这样，不是看起来离目标越远，就真的会慢很多，只要选对了路，一切都为时未晚。

书包装好，正版，看着还可以

给业务团队发的奖品。好评！

值得一读，书是我们人类智慧的结晶，多读书使我们少走弯路。

书不错，是正版，很好！

配送小哥服务挺好的

销售人员必须要懂得一定的顾客心理才能更好地完成自己的工作。知己知彼，百战不殆。

提升自己修养，平时看一下书。

不错，不错，还没看，但是速度到的很快！很不错了。

活动时入手，价格还算可以，据说不错，填充填充寄几O(∩_∩)O快递锅锅辛苦咯\(^o^)/

书不错，应该是正版的。

很好，很满意，正品图书

心理性格分析到位 加上个人理解 挺好的

送货很快，非常满意哦。感觉生活已经离不开京东了

买了好久了，没看

不怎么好啊。没什么

#很好，京东速度快

销售人员从事营销的人员，必备宝典，挺好的，很喜欢

[一本书读懂销售心理学 下载链接1](#)

书评

[一本书读懂销售心理学 下载链接1](#)