第一图书网, tushu007.com

<<引爆销售>>

图书基本信息

书名：<<引爆销售>>

13位ISBN编号：9787111345336

10位ISBN编号：7111345339

出版时间：2011-6

出版时间：机械工业

作者：唐朝

页数：168

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

内容概要

打电话打到口干舌燥，发短信发得头昏脑涨；西装领带皮鞋，衣冠楚楚地穿梭在公交、地铁间；日出而作，日落而息，躺在床上冥思苦想未成交的原因；黎明即起，又开始了新一天的拜访……这就是当今一大批销售人员的生存状态，这就是那些渴望成功的年轻销售人员的奋斗缩影。
乔·吉拉德的故事始终是销售界的神话，那么到底如何才能做好销售？

本书根据知名实战销售系统训练专家唐朝老师的光盘《引爆销售》整理而成，它是作者多年实战销售经验的提炼和总结，是一本操作性很强的销售类实战书。
它用平实的语言、实用的案例，手把手教你如何寻找客户、如何与客户沟通以及如何与客户成交，让你从销售新手成为销售精英。

作者简介

唐朝，行动成功国际教育集团销售导师，实战销售系统训练专家。
她做销售，从零开始，一线实践，十年磨一剑。
卖东西，她肯定得销售冠军！
带团队，她也一定业绩第一！
因为她总结出一套激发团队潜力，达成销售目标的绝招。
她的训练帮助过上万名销售人员突破自我，她的方法推动了500多家企业建立销售系统，创造了业绩翻番的销售奇迹。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言
上篇　找对人——寻找客户
　第1章　成交从正确的认识开始——开发客户前的8个问题
　　1. 我到底在卖什么
　　2. 我的客户必须具备哪些条件
　　3. 客户为什么会向我购买
　　4. 客户为什么不向我购买
　　5. 谁是我的客户
　　6. 我的客户会在哪里出现
　　7. 客户什么时候会买、什么时候不买
　　8. 谁在跟我抢客户
　第2章　条条大路通成交——客户开发的15种常用渠道
　　1. 随时随地交换名片
　　2. 参加专业聚会、专门研讨会
　　3. 结识同行
　　4. 黄页查询
　　5. 查询台查询
　　6. 向专业名录公司购买
　　7. 请已买你产品的客户推荐
　　8. 亲朋好友介绍
　　9. 专业报刊的收集整理
　　10. 公司内部信息
　　11. 网络查询
　　12. 客户转介绍——金锁链法则
　　13. 发动有影响力的客户推荐
　　14. 路牌广告、户外媒体
　　15. 到名片店收集名片
　第3章　精准聚焦——评估你的客户
　　1. 对客户资格的评估
　　2. 对客户需求量的评估
　　3. 对客户购买力的评估
　　4. 对客户决策权的评估
　第4章　有备无患——如何建立客户资料档案
中篇　说对话——沟通
　第5章　千里之行始于足下——有沟通才有销售
　　1. 沟通的三种状况
　　2. 销售的障碍就是沟通的障碍
　第6章　牢记你的军规——沟通法则
　　1. 以对方为中心
　　2. 公式：人+事+人
　　3. 说20%听80%
　　4. 站在对方的立场上看问题，引起共鸣
　　5. 厘清具体问题，拿出解决方案
　　6. 问话是所有销售沟通的关键
　　7. 价格与脑袋相连，而价值与心相连

8. 有样东西是任何人都无法拒绝的——爱
第7章　打动人心才有用——有效表达
1. 抓重点
2. 讲简单
3. 有逻辑
4. 表达准确
5. 富有感染力
第8章　你真的明白他吗——有效聆听
1. 聆听的四个层面
2. 聆听的技巧
3. 听不清楚时怎么办
第9章　让沟通更有价值——有效发问
1. 问话的四种模式
2. 提问的六个作用
3. 问问题的关键
4. 如何让对方乐于回答你的问题
5. 正确提问，控制销售的进程
第10章　锦上添花的技巧——赞美
1. 赞美的技巧
2. 赞美人经典的四句话
第11章　倍增你的“印象分”——肯定和认同
下篇　做对事——成交
第12章　像“一见如故”一样——第一次接触
1. 以推销自己开场
2. 以提出问题开场
3. 以赞美开场
4. 以赠送礼品开场
5. 以引证别人的意见开场
6. 以展示产品开场
7. 八种经典的开场白
8. 让客户无法拒绝你的开场白
第13章　创造吸引力——如何介绍产品和展示产品
1. 突出产品利益才能打动客户
2. 特点和利益的区分
3. 介绍产品的常用方法
4. 会说话是一门艺术
5. 售的是观念，卖的是感觉
6. 销售就是自信的转移
7. 不会讲故事的人就不要做销售
第14章　皆大欢喜——如何面对及处理异议
1. 客户的七种异议
2. 异议处理四步骤
3. 区分拒绝和推托
第15章　用结果说话——成交
1. 最佳成交机会
2. 抓住机会，敢于成交
3. 成交的十个方法

第一图书网, tushu007.com

结语
后记
附录　这些企业做到了“ 引爆销售 ”

章节摘录

第1章　成交从正确的认识开始——开发客户前的8个问题　　我常常讲，销售人员分为两种。
一种叫“有备而来”，他们会在销售之前做各种准备，他们会对客户进行分类，他们清楚地知道哪些才是自己的准客户，他们会花时间花心思去了解产品、了解客户，因此工作效率高、销售业绩好；还有一种销售人员，我称之为“即兴发挥”，他们不做任何销售准备，也不懂得区分客户。
这一类人偶尔会赢，但大多数时候都会输。
在开发客户之前，你要先回答自己八个问题，不把这八个问题搞清楚，你接触的客户越多，最后死得就会越快。
1．我到底在卖什么　　在开发客户之前，在你决定走出去推销产品之前，你首先要问自己第一个问题：我到底在卖什么？
我的产品到底具有哪些优点，有哪些人会急切地需要我的产品？
这是你首先需要弄清楚的。
有些销售人员，对自己所销售的产品漫不经心，没有弄清楚自己在卖什么，就匆匆走出去向客户推销。
这些人通常在面对客户时，只有几句话：“你好，我是某某公司的。
我们公司的产品质量很好，服务也很好，价格也便宜。
”然后围绕这几句话，对着客户“啪啪啪”地放机关枪。
可是你站在客户的角度想一想：你产品再好，和我有什么关系，我为什么要购买？
所以，你不仅要站在自己的角度想我在卖什么，而且还要站在客户的立场、站在客户的角度问自己：我到底在卖什么？
弄清楚这个问题，你才能更精准地知道哪些人会成为自己的客户。
有个学员曾经跟我分享过一个故事：　　他曾和朋友一起在旧货市场淘了几件晚清时期的青花瓷器。
可是卖东西的人根本不知道它们的年代、用处，甚至连它们是哪类器物都说不清楚。
他只是告诉那个学员，他的卖价是他收购的价格加上运输成本和一点利润。
……

第一图书网, tushu007.com

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