

## <<签单的84个禁忌>>

### 图书基本信息

书名：<<签单的84个禁忌>>

13位ISBN编号：9787111350736

10位ISBN编号：7111350731

出版时间：2011-7

出版时间：机械工业出版社

作者：周志刚

页数：265

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>

## <<签单的84个禁忌>>

### 内容概要

作为销售人员，您是否遇到过以下情况：苦心跟随的单子最终被其他销售人员捷足先登；对于客户的犹豫不决经常感到无所适从；在讨价还价的环节，总是败下阵来；对客户的刁钻问题实在无法自如应对。

其实处理这些问题很简单，只要检视一下自己的签单方法并稍加修正即可。

本书给出了签单避免出现的问题，并介绍了行之有效的操作技巧，可以帮助销售人员趋利避害，轻松搞定大单！

## <<签单的84个禁忌>>

### 书籍目录

前言

第1篇 选对时机选对人

第1章 忌不知道谁是有望成交的客户

忌不了解有望成交客户的构成，遵循“MAN”法则界定有望成交客户

M——金钱

A——购买决定权

N——需求

忌不知道有望成交客户在哪里，在社交范围内寻找有望成交客户

销售名单中

互互联网中

朋友圈子中

扫街过程中

展览会现场

忌不会寻找有望成交客户，利用网络多查阅资料

资料查阅法

连锁介绍法

中心开花法

寻找同行法

邮寄信函法

广告宣传法

每户拜访法

忌不会管理客户资料，为客户资料建档，以便日后分析

第2章 忌成交时机选择不当

忌提出成交的时机不合适，介绍商品后向客户发出成交邀请

商品介绍结束后，提出成交

客户心情愉快时，提出成交

化解客户异议后，提出成交

忌不会识别客户成交信号，观察客户肢体语言，寻找成交信号

仔细询问

沟通流露

身体语言

转变态度

忌不会创造成交机会，适当让利使客户顺利完成

第2篇 做好成交前的准备

第3章 促成交易前忌不做准备工作

忌没有记住客户的资料，花精力记住客户姓名及兴趣爱好等

忌没有适宜的洽谈环境，安静无干扰的洽谈环境有利于促成交易

忌拟订合同时出现纰漏，签约之前准备好合同

忌报价单制定得不合理，心中谙熟价格底线

确定报价的起点

为报价留有余地

忌不会为下次交易准备，答谢客户以促成与客户的二次交易

向客户表示感谢

销售始于售后

争取更多订单

## <<签单的84个禁忌>>

当交易未达成

第4章 促成交易时在心态上的7个禁忌

忌忽略培养良好的心态，重视不良心态

忌消极，积极面对客户

忌被动，掌控成交主动权，更容易与客户签单

忌忐忑，不要过分得意和过分紧张

忌自卑，自信为你加分

忌自私，适当让步赢得客户青睐

忌冷淡，热情让你所向披靡

第3篇 快速成交技巧

第5章 绕开9个禁忌，快速消除客户疑虑

第6章 克服5个禁忌轻松化解客户的异议

第7章 克服8个禁忌让销售面谈获得成功

第8章 使用成交技巧时的7个禁忌

第9章 克服3个禁忌，轻松化解客户的“对抗”情绪

第10章 破解客户的“拖延战术”有6个禁忌

第11章 说服客户时的6个禁忌

第12章 成交谈判时的4个禁忌

第13章 促成交易收尾时的禁忌

第14章 成交后，不克服5个禁忌将永失客户

第15章 忌不构建你的客户群体

参考文献

<<签单的84个禁忌>>

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>