

<<精准营销八项实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<精准营销八项实战技巧>>

13位ISBN编号：9787111384090

10位ISBN编号：7111384091

出版时间：2012-6

出版时间：机械工业出版社

作者：田华

页数：225

字数：200000

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>

## <<精准营销八项实战技巧>>

### 内容概要

本书现在的营销中，我们都认同80%的利润是不到20%的客户创造的，可我们还是把80%的时间和精力都花在了80%的非目标客户身上，这就如同我们在向裁缝推销衣服。

《精准营销八项实战技巧》通过浅显的语言，翔实的资料，生动、经典的案例讲解如何通过找准定位、化解“拒绝”、突出个性化、一对一精准沟通、排除客户借口、掌控局势、自我修炼以及走出销售误区等八项实战技巧，发现真正的客户并实现销售，从而使您尽快成长为一名合格的营销人员。

相信书中的实战经验，对您的营销工作一定大有裨益，只要运用得当，就可以实现成交，使您的营销无往而不胜。

## <<精准营销八项实战技巧>>

### 作者简介

田华，经济学硕士和工商管理硕士，企业实战营销策划专家，中国注册策划师(执证号：000231)，四川省进出口商会副会长，中国战略学研究会智业专家委员会副主任委员，第四届中国策划大会金奖案例获得者，影响行业十大营销案例奖获得者。  
企业实战营销、管理经验丰富。

## <<精准营销八项实战技巧>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章找准定位：锁定目标客户

1. 剥离非目标客户，做好市场细分
2. 明确目标客户及寻找客户的原则
3. 如何把目标客户定位精细化
4. 寻找目标客户的十大方法
5. 了解客户的真正需求
6. 让潜在客户主动“敲门”
7. 发掘潜在客户的智慧与方法

#### 第二章化解“拒绝”：在拒绝中寻找机会

8. 导致客户流失的十大原因
9. 遭受客户拒绝的六大原因
10. 识别客户拒绝的四种方法
11. 做好被客户拒绝的心理和策略准备
12. 把握化解“拒绝”的三大时机
13. 在拒绝之中寻找机会

#### 第三章突出个性化：掌握接近客户的技巧

14. 接近客户前需要做的三项准备
15. 抓住关键的最初30秒
16. 如何快速获得客户的信任
17. 让客户感受到你的关心
18. 热情、真诚地对待每一位客户
19. 善于把握客户的心理
20. 让顾客满意的18个“黄金法则”

#### 第四章一对一：与客户精准沟通

21. 学会把顾客当成真正的朋友
22. 精准沟通，才能有助于成交
23. 有效引导客户的思路
24. 与客户进行互动的四个注意点
25. 启发客户思考，引导客户提问
26. 找准时机，提出方案
27. 如何面对及处理异议
28. 促进成交的12种方法

#### 第五章排除客户“借口”的实战技巧

29. 排除客户“想降价”的借口
30. 排除客户“这种东西对我没用”的借口
31. 排除客户“让我考虑一下”的借口
32. 排除客户“很满意目前所用产品”的借口
33. 排除客户“有固定的合作伙伴”的借口
34. 排除客户“最近没有这方面需求”的借口
35. 排除客户“请你去找具体工作人员”的借口
36. 排除客户“选择有实力的大公司合作”的借口
37. 排除客户“正在进行财务整顿”的借口

#### 第六章掌控局势：让客户自己进入“包围圈”

38. 牢记客户的姓名，善待客户

## <<精准营销八项实战技巧>>

- 39. 真诚待人，打造个人魅力
  - 40. 放低姿态，让客户更容易接受你
  - 41. 合理引导，让客户无法拒绝
  - 42. 适时退让，让客户没有借口
  - 43. 暗中给足客户优惠
  - 44. 识别成交信息，把握成交技巧
- 第七章自我修炼：先销售自己再销售产品

- 45. 销售人员要正确认识自己
- 46. 先销自己再售产品
- 47. 不卖产品卖“信任”
- 48. 不卖产品卖“利益”
- 49. 销售就是帮助客户解决问题
- 50. 帮助客户，与之实现双赢
- 51. 做销售顾问，不做推销员

### 第八章走出九大误区：营销才能更精准

- 52. 误区一：不为客户着想，死缠烂打令人烦
- 53. 误区二：没有明确的目标，无的放矢难突破
- 54. 误区三：埋头销售，不研究需求
- 55. 误区四：对产品认识不清，无法排除客户疑虑
- 56. 误区五：不了解客户就与其进行沟通
- 57. 误区六：只要敬业，销售业绩就会好
- 58. 误区七：只开拓新客户，不维护老客户
- 59. 误区八：看不上小客户，盲目追逐大客户
- 60. 误区九：紧抓不放，追求客户“零流失”

<<精准营销八项实战技巧>>

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>