

<<销售新人必读100招>>

图书基本信息

书名：<<销售新人必读100招>>

13位ISBN编号：9787113139230

10位ISBN编号：711313923X

出版时间：2012-4

出版时间：中国铁道出版社

作者：苗小刚

页数：269

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>

<<销售新人必读100招>>

内容概要

如何营销最有效？

这是困惑大多数营销人员与企业管理者的问题。

《销售新人必读100招》按电话推销、店面销售、上门推销、展会销售、竞标夺标、网店营销六个方面，用100个营销案例，详细阐述了卓有成效的营销方法，让所有营销人员及企业管理者，特别是新进营销人员，在领略营销高手们的智慧中，学到实用、有效的营销方法与技巧，从而在最短时间内成为营销高手。

《销售新人必读100招》体例新颖，对营销工作中的重点、要点与难点，进行了重点剖析和提炼，特别方便读者阅读使用。

《销售新人必读100招》适用于想踏入销售领域的新人，也适合作为已从事销售与业务人员的案头书。

<<销售新人必读100招>>

书籍目录

第一章 电话推销，一线通万金

- 招数001 预约老板的注意事项
- 招数002 如何获取客户的信息？

- 招数003 巧妙避开客户的保护意识
- 招数004 如何轻松绕过前台的阻碍？

- 招数005 如何根据客户的声音来判断他们的心理？

- 招数006 客户没有三六九等，认真对待来访电话
- 招数007 把说话时的语音、语调调整到最佳状态
- 招数008 用词要准确，向客户清晰地表达
- 招数009 听客户把话说完，不要随意打断
- 招数010 与客户建立起情感上的共鸣
- 招数011 用问题唤醒客户的潜在需求
- 招数012 赞美客户要有个度
- 招数013 向客户直接陈述产品的最终价值
- 招数014 让客户感受到你在帮他
- 招数015 如何把客户的思维转变过来？

- 招数016 通过客户的不同异议来推销
- 招数017 将“想要购买”升级为“一定要购买”
- 招数018 帮客户制订一个最佳购买方案

第二章 店面销售，笑迎八方客

- 招数019 制造气氛，瞬间打动客户心
- 招数020 利用赠品，“逼迫”客户下决定
- 招数021 施情感计，有“礼”才有利
- 招数022 把握细节，让客户参与进来
- 招数023 巧妙促销，让客户感觉当时出手最合算
- 招数024 话传话，利用好客户的口碑效应
- 招数025 学会报价，防止客户无休止地讨价还价
- 招数026 避虚就实，不要让客户说“不”
- 招数027 巧设埋伏，客户主动上钩
- 招数028 善于引导，客户拒绝真假辨
- 招数029 洗耳恭听，此时无声胜有声
- 招数030 察言观色，及时识别购买信号
- 招数031 让顾客觉得占了便宜
- 招数032 现场体验，让客户有更多的信赖
- 招数033 热情周到，用服务创造订单
- 招数034 如何做好成交后的跟踪服务？

- 招数035 如何做好客户的回访服务？

第三章 上门推销，主动、互动、心动

- 招数036 拥有自信，带着激情去敲门

<<销售新人必读100招>>

- 招数037 改变形象，让客户眼前一亮
- 招数038 一笑了之，练就豁达心态
- 招数039 磨练毅力，绝不半途而废
- 招数040 拒绝悲观，与挫折抗争到底
- 招数041 用心体会，从客户“不”中看察心理
- 招数042 心怀赤诚，博取客户的信任
- 招数043 知识广博，促成交易如反掌
- 招数044 管理客户，知己知彼目标清
- 招数045 巧舌如簧，巧解客户戒备心
- 招数046 层层深入，看似无心实有意
- 招数047 集中优势，诱发客户新需求
- 招数048 迂回战术，抓住客户的喜好

.....

- 第四章 展会销售，小展台大学问
- 第五章 竞标夺标，赢在全方位
- 第六章 网店销售，网上淘出千足金

<<销售新人必读100招>>

章节摘录

每个人的音质各不相同，但是，作为销售人员，说话要符合最基本的标准，语气一定要柔和、圆润；语速要适中，显示出热情和亲切感。

我在长期的实践中，有以下几方面的感受，在与客户电话交流的时候要注意一下。

1.保持流畅的说话语气 语气流畅是保证准确表达的第一要素，一名销售员在与客户沟通的时候，首先必须确定让客户听清楚自己在说什么。

有些销售人员，发音不标准，吐字不清晰，这将会直接影响到谈话的效果。

更为重要的是语言作为思维的外在表现，一个说话不流畅的人，通常被人认为是思维反应迟钝。

要想清楚地表达自己的想法，销售人员首先必须在发音、吐字上有较深厚的功底。

语气流畅可以很好地增加销售人员的自信心，同时也能获得客户的好感与信任。

2.调整好自己的音量 销售人员说话声音要洪亮，用慷慨激昂的语气去感染身边的客户，激发其想听下去的愿望，让对方通过你的声音就可以对你以及你的产品产生一种强烈的兴趣。

毋庸置疑，一个人声音的洪亮与否与自身的客观条件有一定的关联，有的人声带厚而宽，发出来的声音就洪亮而浑厚；而有的人声带比较薄，说话的声音显然就小而尖。

但是，这并不是不可改变的，因为，这还与一个人发声方式有关。

只要发声方式正确也可以大大地得到改观。

由此可见，一个人的声音是可以改变的。

销售人员由于职业要求，必须强制自己改变一下发音方法，让自己的声音变得洪亮、浑厚。

3.语速适中，缓急有度 讲话的语速是影响谈话效果的一个重要因素，太快或者太慢都会影响声音对对方的感染力。

语速过快可能令客户无法听明白你的意思，对方还没有反应过来，你已经说完了；反之，说得过慢，会给人留下一种拖泥带水的不良印象，如果遇到对方是急性子，那就更麻烦了。

因此，一名优秀的销售人员在说话的时候必须做到语速适中，在一些必要的情况下，可以根据客户的具体情况来调节自己的说话节奏，以做到有条不紊，恰到好处，从而取得良好的谈话效果。

……

<<销售新人必读100招>>

编辑推荐

100招，100个让客户心动的技巧，销售是交流，更要沟通；销售是博弈，更要攻心为上。但无论哪种，与客户沟通，从而读懂客户潜在的意向，进而取得销售中的主动权，都需要技巧和策略。

在销售过程中，如何把握千载难逢的机会？

遭遇拒绝、挫折怎么办？

如何让你的客户洗耳恭听？

如果你是销售新人，《销售新人必读100招》是你迅速从市场新人成长为销售精英的必读之作。

《销售新人必读100招》实地采访了100个销售高手，他们从多个角度讲解了销售中的各种方法，如电话销售的方法、店面销售要注意的要点、上门推销时的自我营销、展会签单时的吸引技巧，以及竞标、网点销售的细节处理等。

语言精妙、招招经典，帮你快速在这个时代的销售大行业亮出自己的风采。

《销售新人必读100招》专门为销售新人量身定制，专业指导，使你从竞争激烈的环境中脱颖而出并保持优势！

<<销售新人必读100招>>

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>