

<<一句话说服客户>>

图书基本信息

书名：<<一句话说服客户>>

13位ISBN编号：9787122089809

10位ISBN编号：7122089800

出版时间：2010-10

出版时间：化学工业

作者：吕国荣//吕品

页数：191

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>

## <<一句话说服客户>>

### 前言

俗话说：“一句话说得让人跳，一句话说得让人笑。

”同是一句话，不同的说法，效果大不相同。

佐藤先生开的汽车已经很老很破了。

他在创业年代艰苦奋斗惯了，现在成功了，怎么也舍不得换新车。

像佐藤这样的人，是各汽车销售公司最好的潜在客户，但是，很久以来，都没有人能成功地向他出售一辆汽车。

主要原因就是，这些销售员总是会说：“您这辆车子太破太旧了，跟您身份不符……”“您这破车三天两头就要修理，修理费用得要多少呀……”这一类的话。

佐藤听到这些话，心里总是不痛快。

最后终于有一位销售员成功了，原来，他没有发出这一类批评性意见，而是这样说：“您的车子还可以再用几年，现在换了新车有点可惜。

不过，这辆车能够行驶12万公里，您开车的技术真是高超！

”这话真是说到佐藤心里去了。

销售员的话隐含着车子太旧的信息，但是，表面上一个字也没有说，让佐藤感到十分受用。

最终，他给自己换了新车。

这就是说服的力量。

销售员只有成功地说服客户，最后才能达成交易。

推销过程就是销售人员运用各种方式、方法和技巧去说服客户购买的过程。

世界第一成功导师安东尼·罗宾曾说：“销售没有成功，不是客户有问题，而是我们的说服力有问题。

”说服客户，关键在于方法，要想“一句话”把客户说服，要注意语言表达的技巧和力度。

“一句话”把客户说服，需要理解说服的心理学，知晓你要说服的人的性格特征，读懂他的信息，明了他的沟通风格，再遵循一定的说服法则，运用有效的说服技巧，才可“投其所好”，达到“一句话”顺利说服客户的目的。

本书重点介绍了怎样在销售方面施展你的超级说服力，是一部全面的、实用性较强的指导销售员如何一句话说服客户的书籍。

本书给读者提供了大量贴近销售实际的事例和精练的要点，读者从中可以很轻松地学到“一句话”说服客户的技巧，可以即刻运用于实战。

相信你读了本书之后，说服能力将会大幅度地得到提升，成为最棒的说服高手。

## <<一句话说服客户>>

### 内容概要

世界第一成功导师安东尼·罗宾曾说：“销售没有成功，不是顾客有问题，而是我们的说服力有问题

。”从本质上说，销售工作就是要通过说服客户来达成交易。

销售员只有成功地说服客户，最后才能达成交易。

要想把客户说服，要注意语言表达的技巧和力度。

本书介绍了怎样在销售方面施展超级说服力，把握好说服客户的关键语言，提供大量贴近销售实际的事例和精练的要点，读者从中可以很轻松地学到说服客户的关键技巧，可以即刻运用于实战。

本书不仅可用做销售员和准备进入销售行业人员的入门读本，也可作为企业销售员的培训教材使用。

## <<一句话说服客户>>

### 作者简介

吕国荣，知名畅销书作者，人力资源管理专家，著名培训师。  
出版过《你的工资从哪里来》《决定成败的49个细节》《比尔·盖茨：优秀员工的10大准则》等员工培训类畅销书，其中多部图书被许多大型企业、机构列为员工职业素质的培训教材。  
有《赢局》《比尔·盖茨：优秀员工的10大准则》《老板为什么会发火》等五部图书在韩国出版。

## &lt;&lt;一句话说服客户&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 说好第一句话，用精彩的开场白打动客户 一、好的开场白是成功的一半 二、如何说好开场白的第一句话 三、寒暄是开场白的开场白 四、用利益作为开场白 五、与众不同的开场白 六、销售员的种经典式开场白 第二章 用一句幽默开启销售之门 一、以轻松的幽默接近客户 二、不失时机地来一句幽默 三、利用幽默来营造一个愉快的沟通氛围 四、用幽默打开客户的心扉 五、做一个幽默的销售高手 第三章 一句话唤起客户的好奇心 一、好奇心——一切出于想要了解的目的 二、一开始就激发客户的好奇心 三、适时利用客户的好奇心 四、如何唤起客户的好奇心 五、把精彩的东西留到最后 六、给客户制造一些悬念 第四章 一句赞美，顶得上十句劝说 一、有一种语言最能打动客户，那就是赞美 二、把客户夸高兴了再谈业务 三、赞美要赞到点子上，挠到客户的“痒处” 四、抓住机会去赞美，产品就畅销 五、恭维过头讨人厌，适度赞美助推销 六、赞美之词也需要亮点 七、赞美竞争对手更易赢得信任 第五章 一句提问，问出生意来 一、掌握提问技巧的好处 二、积极提问，赢得订单 三、提问的基本方式和技巧 四、正确提问，才能把握客户的需求 五、促成成交的巧妙提问 六、说服的最高境界是问问题 七、提问时需要注意的六个方面 第六章 一句话激发客户的购买欲望 一、主动了解客户的需求，说话说到位 二、有了感觉，就有了购买欲望 三、给客户一个购买理由 四、推动你的客户，帮客户下决心 五、巧用激将法 六、运用从众成交法，激发客户攀比心理 第七章 一句请教是最好的说服 一、满足客户的自尊心和虚荣心 二、巧妙利用请教促成法 三、以请教接近法接近客户 四、请教客户，声东击西 五、“您是怎么开始您的事业的？” 第八章 倾听，无言的说服 一、用倾听打开推销之门 二、认真聆听客户的每一句话 三、让客户充分表达 四、倾听可以化解客户的抱怨 五、适时适度地保持沉默 六、学会倾听 第九章 找准客户异议，一句话解决 一、没有异议就没有销售 二、正确认识来自客户的异议 三、有些异议不必当真 四、处理客户异议的常用方法 五、冷静面对客户的过激异议 六、不要陷在价格争议中 七、别把“争论”当“说服” 第十章 说到位，更要做到位 一、要想说服客户，先说服自己 二、介绍产品能给客户带来的好处 三、运用暗示技巧来说服 四、多让对方说“是” 五、投其所好，以心换心 六、不要直接指责客户的错误 七、掌握微笑这门最好的语言 后记参考文献

## <<一句话说服客户>>

### 章节摘录

在销售活动中，可以适当地开一些玩笑，但要注意把握好分寸，不宜过头。

有些话，说出来绝对不幽默，你不妨先从检讨这些习惯开始做起。

(1) 过度使用同样的字词，或重复相同话题：没人喜欢同样的东西一听再听，就算你没有新故事，也要替角色换个名字和特征。

(2) 不该幽默而幽默：幽默常能换来笑容，但在一些严肃的场合，你的幽默也许能换来一时轻松，却得提防秋后算账。

(3) 过度模仿：有些人会模仿其他人的特征、相貌来搞笑，虽然能暂时博得一笑，但往往充满讽刺，有时会令人反感。

4. 学会自嘲在与客户沟通中，总会有处境尴尬的时候。

这时，如果用自嘲来对付窘境，不仅能很容易找到台阶，而且还会产生幽默的效果。

在销售工作中，销售员如果适当地使用自嘲，不仅可以博得对方一笑，也连带拉近了和客户之间的距离。

这种自嘲的幽默方式被许多幽默之人所使用，例如一位老师，最然未到中年，但是头发已经大多秃光了，于是许多学生在背地里叫他“秃头老师”。

后来这位老师干脆在课上说：“其实我到希望我的头发可以掉光，这样我在上课时教室里的光线就会更明亮一些。

”这惹得课上的同学一阵大笑，后来同学们都对这位老师尊敬无比，再也没有人叫他“秃头老师”了。

。

## <<一句话说服客户>>

### 后记

有很多朋友在做销售，有些做得很好，有些做得一般，当然也有做得很差劲的人。通过对他们的了解和交谈，可以发现那些业务做得好的人，最显著的特征就是会说话。

有时三言两语就说服了客户，甚至仅凭一句话就打动了客户。

如今的营销人员大多能说会道，客户们也见多了，那些夸夸其谈的招数对客户来说早就腻烦了，这就对我们这些新时代的营销人员有了更高的要求，不仅能说，更要会说，说话就要说到点上，时间不一定是金钱，但是对每一个人来说，都不想把它浪费在不相干的事情上，我们的客户也是如此。

于是，笔者就想，怎样才能尽快地说服客户呢？

这就是编撰此书的目的，如何用一句话说服客户。

当然这里的一句话并非仅仅就是一句话，而是指用尽可能少的语言来说服客户。

## <<一句话说服客户>>

### 编辑推荐

《一句话说服客户:帮你成为最有说服力的销售员》:帮你成为最有说服力的销售员用精彩的开场白打动客户用一句幽默开启销售之门一句话唤起客户的好奇心一句赞美,顶得上十句劝说一句提问,问出生意来一句话激发客户的购买欲望一句请教是最好的说服批准客户异议,一句话解决说到位,更要做到位知名畅销书作者、著名培训师吕国荣最新力作话不在多,精准就行,一语中的句句到位说好销售中最关键的那句话大幅度地提升你的销售业绩超级销售口才训练秘籍抓住成功销售的关键点一句话说服客户为什么同样是销售员,有的人业绩收入非常高?

这些顶尖销售员成功的秘诀是什么?

为什么他们能比别人的销售业绩好很多?

因为他们很善于说服客户。

说服,既是一门艺术,又是一门技巧。

从本质上来说,销售工作就是要通过说服客户来达成交易。

《一句话说服客户:帮你成为最有说服力的销售员》将教会你一整套销售说服法则,语言生动、通俗易懂,让你轻松地学到一句话说服客户的技巧,成为顶尖的销售高手!

<<一句话说服客户>>

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>