

<<又卖出去了>>

图书基本信息

书名：<<又卖出去了>>

13位ISBN编号：9787122114860

10位ISBN编号：7122114864

出版时间：2010-10

出版时间：化学工业出版社

作者：陈姣

页数：232

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>

<<又卖出去了>>

前言

前言 “又卖出去了！”

“——这样的一声喊，不管在哪个行业，都是销售员共同的愿望！

如何让自己的产品能够大卖、热卖甚至售罄，是销售员每天都在思考并为之努力的目标。要想突破客户的重重拒绝，要想胜出同行的层层竞争，要想让产品卖得火热，销售员必须学会解读、迎合、掌控客户的心理，必须掌握实用的销售技巧与方法，必须懂得如何调控并磨砺自己的心态，这样才能成为一名能够把任何产品卖出去并且卖得红红火火的销售员。

莫萨营销研究中心针对销售员的工作特点与内容，策划并编写了《又卖出去了》这本图书，旨在提高销售员必备的工作技能，帮助销售员实现从新手到熟手、从普通到卓越的跨越，是销售员自我成长的指导工具书。

销售心理解析、销售技法演练、销售心态磨砺，这些都是销售员必须掌握的销售技能，也是产品能否实现热卖的关键所在。

《又卖出去了》这本书正是从这三点出发，汇集了大量一线销售员的精彩实战案例，深入浅出，帮助销售员更准确地解读目标客户，更迅速地掌握销售技巧，更严格地锤炼自我心态，从而更稳定地赢得客户与订单。

全书通俗易懂，深入浅出，让销售员可以在轻松阅读中掌握与客户的沟通要领，赢得更多的销售机会。

当然，每一个技巧、每一个策略都要在实际的工作中灵活使用、综合使用，切不可生搬硬套。

本书既适合一线销售员使用，也适合销售管理者用来指导下属。

此外，本书还适合营销培训师、职业学校教师开展培训和教学时参考使用。

在本书编写的过程中，得到了很多人的帮助。

本书插图由邓长发、廖应涵、王建霞、杨永余、庄惠欢、赖小丽完成；插图创意由赵成、王跃、董建华、李海江提供；资料由金青龙、杨扬、孙立宏、孙宗坤、刘景学帮助搜集；图表由李静、邱小爽、钟华完成。

在此一并向他们表示衷心的感谢！

莫萨营销研究中心 2011年5月

<<又卖出去了>>

内容概要

销售是心理战、技能战，也是心态战。

这本由陈姣所著的《又卖出去了》通过八大章节以及大量的实战销售案例，展示了销售人员工作过程中必不可少的客户心理分析与掌控、销售实用技巧与方法、销售心态调控与磨砺等内容。

销售人员能在本书的阅读中轻松掌握销售心理学、销售实战技法、销售心态激励等技能。

这本《又卖出去了》适合一线销售人员学习使用，也可作为销售管理者指导下属的参考用书。

<<又卖出去了>>

书籍目录

第1章 读心有术：1秘种看穿客户心理的8种方式

洞察客户眼睛中的秘密

从着装打扮分析客户类型

表情中体察客户的心理变化

细节中解读客户的心理习惯

竖起耳朵听懂客户的心声

巧提问了解客户的真实意愿

了解客户的购买过程和心理活动

读懂不同类型客户的心理弱点

第2章 攻心有招：最能俘获客户的13种心理战术

闲聊不闲，嘘寒问暖总关情

至尊VIP待遇，放不下的虚荣心

名家、专家、行家，权威更有力量

出奇制胜，左右客户的眼球

越稀罕，越喜欢，越想买

越禁止，越热衷，越想要

得寸进寸，得尺进尺

泼泼冷水，欲扬先抑

谁跟客户抢，客户跟谁急

风雨见人心，时机就是商机

不怕穷，就怕比，比比更疯狂

客户也喜欢赶时髦

随大流，跟着“大家”走

第3章 赢心有道：照顾好客户心里的这10个想法

做销售，看起来就要像个销售

客户也需要一些必要的时间和空间

客户喜欢与志趣相投的人打交道

客户最关心的是自己的需求

专业型的销售更值得客户信赖

客户喜欢有耐心、有耐性的销售员

坦诚坦荡，客户才能更放心

客户购买的是问题解决方案

客户希望你关心他，而不是他的钱袋

购买后，客户希望得到一如既往的好

第4章 推介有法：让客户不自觉地产生购买欲望的10个技巧

产品呈现，绝不走寻常路

讲进有关产品的奇闻妙事

把看不到的东西呈现出来

销售工具，让话更有说服力

销售利益，而不是销售产品

独一无二，才能夺人眼球

自曝其短，坦诚取胜

专业，该展现时要展现

体验越深入，购买越痛快

一流销售，卖的就是梦想

<<又卖出去了>>

第5章 秒杀有计：最给力的9种必胜说服术

让客户自己来说服自己

将心比心，以心交心

一个实据胜过一打形容词

样板客户，榜样力量无穷大

讲道理，不如讲故事

返璞归真，说说掏心窝子话

赞美能让鲸鱼起舞

幽他一默，四两拨千斤

不比不知道，一比见分晓

第6章 热卖有方：优秀销售员的9种绝密必杀技

销售之道，重在一问一听

巧妙迎合，沟通更无间

一切掌控在自己手中

“无中生有”，为客户创造需求

一流的销售，卖的是标准

做专家顾问型销售

细节，决定成败

耕耘老客户，带来新客户

有取更有予，超越买卖关系

第7章 成功有路：顶级销售员的12种思考方法

销售 卑贱的职业

不卖东西，而是帮客户买东西

谈客户，不是讨好客户

抗拒低潮，打不过也不跑

客户永远是对的

比客户更坚持，就能成功

无论大小，都是客户

并不是越便宜，客户就越喜欢

世上没有卖不出去的产品

说“不”的客户一样有机会

被拒绝，也是一种享受

与己斗，其乐无穷

第8章 效仿有理：位销售大师成功销售案例集

乔·吉拉德：善于抓住客户的心

柴田和子：关怀你的每一位客户

陈明利：做一个朋友式的销售员

贝特格：站在客户的角度来推销

霍普金斯：不怠慢任何一个客户

金克拉：跟客户聊聊你自己的私事

原一平：营造轻松气氛容易接近客户

威廉·怀拉：微笑是客户无法抗拒的武器

麦克·希尔：永远不要忘记联系你的客户

<<又卖出去了>>

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>