

<<排除客户异议>>

图书基本信息

书名：<<排除客户异议>>

13位ISBN编号：9787218066851

10位ISBN编号：7218066852

出版时间：2010-4

出版时间：广东人民出版社

作者：李慧

页数：160

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>

## <<排除客户异议>>

### 内容概要

如何能够知道客户的异议是什么？  
客户的顾虑是什么？  
客户不买单的原因是什么？  
什么样性格的人是如何表现自己的异议的？  
如何找出客户的异议？  
如何排除客户的异议的技巧？  
这些问题都是销售环节中的重点和难点。  
很少有课题专门就这个内容设专项辅导的。  
本书是专门针对这一部分内容调研和分析推出的。

## <<排除客户异议>>

### 作者简介

李慧，道朗教育信息咨询有限公司创始人，从事培训工作10年，长期为50余家国内顶级500强企业、国内著名企业担任培训工作，参训人数达上万人次。

多年来的实战工作经验，加上对员工培训过程的理解和对课程体系的研究，她开创的道朗教育立志打造中国自己的第一培训品牌，做最顶级的培训课程，最有效最实用的培训课程以及做最尊重学员感受的培训课程。

2009年新推出了10门高端电子课程。

半年内线上学员突破百万大关，成为行业内杀出的一匹黑马。

而她所创新开发出来的e-learning电子课程系列也迅速成为500强企业争相订购的产品。

为了让更多的学员受益，道朗教育联手广东人民出版社共同将这套热销中的电子课程出版成书，希望能成就更多的销售一线从业人员，也希望将该套书打造成为培养精英人士的摇篮。

## <<排除客户异议>>

### 书籍目录

#### 第一章、认识客户异议

- 1、客户异议是成交的信号灯
- 2、说出来的异议不一定是真的
- 3、可以忽视的客户异议

#### 第二章、理解客户异议的两大核心问题

- 1、分析客户异议产生的真实原因
- 2、消灭异议就能成交？

#### 第三章、处理三大类客户异议的方法

- 1、关于客户针对价格的异议处理方法
- 2、关于客户以拖延为借口的异议处理方法
- 3、关于客户对产品有过不良消费体验的异议处理方法

## <<排除客户异议>>

### 编辑推荐

· 我是特效销售书，我是由广东人民出版社与道朗教育携手出版的，是专门为线销售人员精心打造的销售特训课程，内容真实、方法高效，是目前国内唯套贯穿各个销售环节的分节本丛书。

· 我是销售漫画书，我的内容是以真实的案例为蓝本，用卡通情景剧白的方式，贯穿整个实战经验的核心，轻松易记，一看就会，是国内第套以漫画形式来讲述最实用的销售理念和技巧的轻松读本。

· 我是销售工具书，我是道朗教育集十万案例，斥巨资打造，以实战为主的销售培训电子课程。半年内在线学员突破百万大关，是国内目前最高端的电子课程。而我就是以这些教程为蓝本出版的配套图书。

<<排除客户异议>>

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>