

<<顶尖导购的秘密>>

图书基本信息

书名：<<顶尖导购的秘密>>

13位ISBN编号：9787301196557

10位ISBN编号：7301196555

出版时间：2012-1

出版时间：北京大学出版社

作者：何叶

页数：180

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>

## <<顶尖导购的秘密>>

### 内容概要

本书内容简介：顶尖导购不仅懂得顾客的购买心理，更懂得根据顾客的反应适度地应对进退，适时地激发调动起顾客的购买欲望。

顶尖导购的销售，绝不仅仅满足于话术和做法模板的照搬，而是活学活用、逻辑思考，掌握一套适合自身特点、符合不同顾客类型的销售思维模式。

本书凝聚了作者20余年的销售经验与研究成果，根据店面销售的6大流程20个环节，针对各环节中导购常会遇到的问题、容易出现的错误和正确的应对技巧，逐一从“正面、反面、侧面”给予了销售技巧立体全方位的深度解析。

并且还将分析融入到案例讲述中，用边讲述边分析边提炼的方式，让读者找到差距，明白道理，举一反三。

让读者不仅了解应该怎么做，更明白为什么应该这么做。

告诉读者：如何不动声色地了解顾客；哪些因素影响着自己对顾客的吸引力；如何点燃销售引爆点；如何化解异议，让顾客快乐买单；如何规避销售的误区、雷区。

## <<顶尖导购的秘密>>

### 作者简介

何叶：销售业绩突破专家、店面导购技巧提升专家、中国人民大学继续教育学院特聘讲师、“影响力第二届培训师大赛”一等奖获得者。

20余年的销售生涯里，曾任职于金日集团北京市场部一线销售主管，因业绩突出，在10年时间中，从销售主管成长为集团营销总经理，带领3600人的销售团队，为公司实现了1260%的业绩增长。其培训课程以逻辑系统性强、内容实战易用、培训后业绩提升明显而著称。

## <<顶尖导购的秘密>>

### 书籍目录

导言：你的销售业绩是否遭遇“软伤”？

#### 第一章 分清顾客，打开沟通的阀门

##### 第一节 了解顾客性格类型，说顾客愿意听的话

- 一、向强势果断型顾客示弱并表现专业性
- 二、让冲动表达型顾客说个够
- 三、给和气犹豫型顾客更多鼓励
- 四、对完美理智型顾客体现出逻辑与条理

##### 第二节 区分顾客进店目的，说话才能说到点上

- 一、“看热闹”的顾客，未必是在“随便”转转
- 二、“看门道”的顾客该如何接待

#### 第二章 好的开场，等于成交了一半

##### 第一节 销售就像比武场，直拳勾拳要组合

- 一、打造“水性亲和力”
- 二、建立“三好吸引场”

##### 第二节 开场报价技巧——价格异议勾拳术

#### 第三章 弄清需求，找到销售引爆点

##### 第一节 对物美价廉的理解，顾客和我们不一样

- 一、专家眼中的需求是什么样子的
- 二、顾客需要的“物美价廉”是什么

##### 第二节 顾客需求，是在销售人员帮助下找到的

- 一、SPIN提问技巧，让客户明白想要啥
- 二、提问时的引导不能硬梆梆

##### 第三节 顾客总是关注产品缺点，那就给他点刺激

- 一、快乐刺激法
- 二、痛苦刺激法

#### 第四章 有声有色解说，刺激顾客购买

##### 第一节 让顾客耳动——传递产品核心价值

##### 第二节 让顾客眼动——描绘一幅美好画卷

##### 第三节 让顾客心动——讲一个真实的故事

##### 第四节 让顾客行动——说得再好也不如亲自体验

#### 第五章 巧打太极，化解顾客异议

##### 第一节 做“冯小刚”式的商业导购

- 一、“能说”和“会道”你占几条
- 二、能说还要会道——销售的双向思维训练

##### 第二节 让顾客快乐买单的醉拳术

- 一、会赞美要瞅准时机
- 二、赞美的角度有很多

##### 第三节 让顾客不再有异议的太极术

- 一、面对顾客异议要会打太极
- 二、化解价格异议的太极术

#### 第六章 成交落锤，把握商机规避雷区

##### 第一节 哪些因素影响成交率

- 一、不要只选自己想推销的产品
- 二、对不同的顾客用不同的推销方式

## <<顶尖导购的秘密>>

### 三、抓住不早不晚的导购时机

#### 第二节 成交的信号识别与时机把握

- 一、快成交时顾客心里在想啥
- 二、捕捉成交前顾客的微表情

#### 第三节 “五给”促成交

- 一、给信心——让销量排行榜说话
- 二、给价值——“无意”中传递热销信息
- 三、给诱惑——让顾客买到“占便宜”的产品
- 四、给压力——别让顾客太容易得到
- 五、给行动——帮顾客下定购买决心

#### 第四节 不同性格顾客的成交落锤

- 一、让和气犹豫型顾客感受你的真诚
- 二、给完美理智型顾客讲一个感性故事
- 三、对冲动表达型顾客多捧多听
- 四、别与强势果断型顾客硬碰硬

#### 第五节 成交的误区与雷区

- 一、成交误区：过软过硬不自信
- 二、成交雷区：找错共鸣点，踢到顾客的性格铁板

#### 第六节 成交后别忘了连带销售

后记

## <<顶尖导购的秘密>>

### 编辑推荐

无论你怎么热情介绍，顾客都只是冷漠应付。

别家的价格比高、产品也没你好，顾客却乐滋滋地买走了。

别人三言两语能就让顾客买单，自己费半天劲顾客还是挑三拣四。

如果你也时常觉得导购难做，学过的销售知识也不少，但一用起来却时灵时不灵，不妨看看每月奖金都拿最高的导购又是怎么做到的。

作者从干销售、管销售，到讲销售、写销售，在销售行业摸爬滚打20年，遇到众多的销售高手，常和他们一起探讨总结着销售的问题与技巧。

在书中，你可以同60个顶尖导购一一过招，练就自己的销售绝活！

《顶尖导购的秘密》通过相同情景下不同导购销售方式的对比，让你在他人对与错的镜子里看到自己的得与失，更明确地知道自己错在哪里对在哪里。

让你不再限于“遇到问题，再查办法”的亡羊补牢，而能达到“发现问题，灵活应对”的举一反三。

这是一本你早该看到的销售书！

不知不觉中，你会发现顶尖导购的排行榜中多了你的名字……

<<顶尖导购的秘密>>

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>