

<<遭受拒绝时销售应当这样说>>

图书基本信息

书名：<<遭受拒绝时销售应当这样说>>

13位ISBN编号：9787307081314

10位ISBN编号：7307081318

出版时间：2011-1

出版时间：武汉大学出版社

作者：勇生

页数：186

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>

## <<遭受拒绝时销售应当这样说>>

### 内容概要

本书提到的客户拒绝形式五花八门，而给出的具体应对策略也蔚为大观。对于工雉在销售一线的读者来说，本书具有极强的指导作用——倘若今天看了，认真体味一晚上，明天若再遭受客户拒绝，就决不会表现得捉襟风肘。

## <<遭受拒绝时销售应当这样说>>

### 书籍目录

第一章 拨通电话——客户总会想办法挂断 情景一 “我没时间” 情景二 “我没兴趣” 情景三 “先把资料寄过来吧” 情景四 “没听说过你们公司” 情景五 “又是搞推销的” 情景六 “今天真的很累” 情景七 “马上要开会，我先挂电话了” 情景八 “我们有固定的合作伙伴” 情景九 “最近没有这方面的需求” 情景十 “最近没有这方面的预算” 情景十一 “你去找具体工作人员吧” 情景十二 “我们选择有实力的大公司与其合作” 情景十三 “我认为你没有必要在我这里浪费时间” 情景十四 “你怎么会有我的电话” 第二章 初次见面——客户会青自然的戒备心理 情景十五 “我不久前刚买过” 情景十六 “朋友说他用过这种东西，效果不如宣传的那样好” 情景十七 “我不喜欢与陌生人交谈” 情景十八 “我不会接受任何形式的上门推销” 情景十九 “我正在工作” 情景二十 “对不起，我刚刚约了人；正准备出去” 情景二十一 “你先把资料留下吧” 情景二十二 “我正用的护肤品效果很好，不想换其他的了” 情景二十三 “这种东西对我们来说根本没用” ...  
...第三章 沟通过程——从拒绝中挖掘客户需求第四章 接近成交——最后关头你将如何应对

## <<遭受拒绝时销售应当这样说>>

### 章节摘录

版权页：插图：第一章 拨通电话——客户总会想办法挂断情景一“我没时间”虽然人们一直在肯定销售人员的勤劳、辛苦和机敏，但是不可否认，有很多人都不喜欢被销售人员打扰，甚至一些人将销售人员的拜访或电话联系称为“纠缠”，于是“难缠的推销员”往往成为从事销售工作者的一全“荣誉称号”。

因为不喜欢被打扰，所以当销售人员拜访时，客户很多时候都将注意力集中在“如何摆脱推销”或者“如何让这些销售人员赶快离开”上。

带着这种排斥心理，客户在接听到推销电话的时候，他们的第一反应便是警惕和拒绝，而有关自身时间安排的问题便经常被客户用来摆脱销售人员，而且这种拒绝方式常常屡试不爽，因为销售人员通常都不敢冒着“占用客户宝贵时间”的风险去得罪客户。

比如以下这些话常常在客户的电话应答中轮番上阵：“对不起，我现在很忙。

”“我正急着去开会。

”“今天确实没有时间，改天再说。

”“这段时间太忙了，以后再说。

”这些话对于客户来说是信手拈来，可是对于销售人员来说却常常像一堵无法逾越的墙。

遇到这种情况应该怎么办？是死缠烂打式地“我只占用您一点时间”？还是知趣地如同绅士般自行告退？前一种方式无疑会加增客户的反感，即便当时客户能够礼貌地听完你的介绍，最终你还是要面对“曲终人散”的冷淡结局；后一种方式倒是维护自身颜面的好方法，可是这一次的颜面虽然维护住了，可是业绩长期上不去的颜面又将如何挽回？面对客户以时间紧等方式的拒绝理由，推销人员要有不轻易放弃的决心，二要有灵活的应变能力，需要将客户提出的理由巧妙地转化到有利于自己的话题上来，力争将客户的注意力转移到你们的沟通过程当中，这样才有可能化客户的这种拒绝为购买行动。

## <<遭受拒绝时销售应当这样说>>

### 编辑推荐

《遭受拒绝时销售应当这样说》：最优效应对客户拒绝实操手册销售人员一而再、再而三遭受客户拒绝怎么办?抱怨客户太挑剔、太苛刻?抱怨公司牌子不亮、宣传不到位?抱怨竞争队伍太庞大?.....即便这些都是事实，也不能成为无法提高销售业绩的借口，因为——销售人员的使命就是以无法为有法，化不可能为可能。

销售人员要经常学习总结应对客户拒绝的策略与技巧，因为销售人员的使命就是：以无法为有法，化不可能为可能。

<<遭受拒绝时销售应当这样说>>

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>