第一图书网, tushu007.com

<<这样卖一定有人买>>

图书基本信息

书名：<<这样卖一定有人买>>

13位ISBN编号：9787504475329

10位ISBN编号：7504475327

出版时间：2012-1

出版时间：中国商业出版社

作者：马银春

页数：275

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书《这样卖一定有人买》荟萃卖的智慧，探究卖的学问，传授卖的真谛，是每一位产品销售员，每一个卖场营业员，每一位职业经理人，每一位正在打拼的老板的好帮手。

《这样卖一定有人买》由马银春编著。

书籍目录

第一章　卖产品不如“卖自己”
1.你的形象价值千万
2.服装礼仪可以使销售员稳重潇洒
3.卖产品，礼仪形象很重要
4.接递名片有礼仪
5.成交了，要保持自然的神情
6.指责客户是销售中的大忌
7.与顾客争辩，你会卖不出你的产品
8.守时才有信用，有信用才能有销售
9.言谈举止要注意礼节
10.站有站相坐有坐相走有走相
第二章　好产品就是营销力
1.好产品自己会说话
2.开发特色产品，特色就是购买力
3.拳头产品才能打得响叫得响
4.奇货——越“怪”越好卖
5.打造品牌，品牌就是卖点
6.提高产品的科技含量
7.与时俱进的产品不落后
8.开发产品有原则
9.价格越低，离顾客越近
第三章　卖的好，还需口才好
1.生意是说成的，卖从“嘴”开始
2.花言巧语，促进营销
3.说服对方，关键在于说话
4.听是销售的礼节
5.老老实实地说，最动人心
6.寻找客户感兴趣的话题
7.好的开场白，能吸引顾客
8.恭维话说到心坎上，不愁卖
9.美言美语，引起客户好感
10.实话不实说，讨顾客欢心
11.讲解也要注意细节
12.好的声音，易吸引顾客
第四章　赢在心态——卖需要一个好心态
1.修炼心态——好心态，好业绩
2.自信力就是推销力
3.爱心最动客户心
4.坚持才能撼动人心
5.热情——让你的销售业绩飙升
6.不要怕客户说“不”
7.沉着冷静，机智灵活
8.开发新客户需勤奋
第五章　心理操纵术——读懂顾客心理，打开销售之门
1.消费心理是商品开发的惟一指南

2.心理定价，赢得顾客的心
3.好奇心理——激发顾客的注意力
4.从众心理——他有我也要有
5.暗示——操纵人心的经营谋略
6.赢得顾客，要懂些心理学
7.读懂客户心理，就读懂了生意
8.揣摩心理，把话说到心窝里
9.赞美心理，不妨夸夸他
10.读懂女性的消费心理
11.了解男性的消费心理
第六章　市场决定下场，一切都要围着市场“卖”
1.选好领域，轻松卖
2.市场空隙，就是卖的空档
3.错位经营，最好卖
4.产品人市，先要“定位”
5.卖，要寻找市场冷门
6.卖产品，情报信息少不了
7.卖产品，也要细分市场
8.卖，不能演独角戏
9.有创意的产品，市场无限
第七章　先造声势，再卖产品
1.产品质量好，还要宣传好
2.这样宣传：低廉而有效
3.展销会——让大家都知道你
4.顾客的口碑就是活广告
5.巧借机，扬其名
6.市场策划好，销路一路飙升
7.巧妙宣传，搜猎消费者
8.出奇制胜，调动购买欲望
第八章　这样销售最给力——不可不知的推销法
1.建立自己的销售体系
2.礼物销售法
3.逆向思维销售法
4.价廉物美销售法
5.独特卖点销售法
6.耐心倾听法
7.挖掘需求法
8.出奇制胜法
9.好奇心销售法
10.小故事推销法
11.微笑推销法
12.情感销售法
13.互利互惠法
14.饭局销售法
第九章　没有客户，没有营销
1.没有客户就没有销售
2.利用关系网做销售

3.从日常生活里找客户
4.建立客户网络，“网”住客户
5.三步助你轻松搞定客户
6.如何永远赢得客户
7.不同的客户，不同的策略
8.找客户有路径
9.准客户的三个条件
10.网络圈子与营销
11.满足客户的需求
12.善行天下，博取消费者的好感
第十章　用心服务，由“不买”变成“买”
1.服务越到位，客户越永久
2.让客户享受“上帝”的待遇
3.不一样的服务，不一样的业绩
4.方便快捷，赢得时间
5.顺应客户就是最好的服务
6.提供保证，作出承诺
7.顾客的抱怨你要懂
8.赢在细节，服务越细越好
9.微笑——招徕顾客最廉价的手段
10.从优质服务开始
11.为顾客节省钱，也就赚进了钱
12.把顾客的事当成自己的事
13.耐心服务：情动+心动=行动

第一图书网, tushu007.com

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