

<<金牌销售从拜访开始>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售从拜访开始>>

13位ISBN编号：9787504728210

10位ISBN编号：7504728217

出版时间：2005-4

出版时间：中国物资

作者：文征

页数：260

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>

<<金牌销售从拜访开始>>

内容概要

本书的编写得益于许多在一线实战多年的营销精英的鼎力相助，书中许多章节内容来自于他们靠多年切身经验提供的资料和素材。

本书在编写过程中得到了很多营销界朋友的帮助和支持，在此深表谢意！
更希望每个营销人员都能在书中得到启发，取得骄人的营销佳绩！

<<金牌销售从拜访开始>>

书籍目录

第一章 找准对象，鉴定客户 一、寻找自己的客户 1.广结良缘扩大人脉 养成搜寻客户的习惯 处处留心，创造机会 利用网络，量大速度快 2.把准客户筛选出来 如何筛选个人型客户 如何筛选组织型客户 3.调查分析准客户 需求量大小调查 支付能力及信用调查 二、拜访之前。提前预约 1.用电话预约客户 电话预约流程及技巧 不要怕拒绝 预约的注意事项 2.通过别人引荐客户 找能引荐你的人 让自己值得引荐 3.恰当寄送产品信息 让样品为成功拜访开路 减少样品寄送的损失第二章 欲善销售，必先准备 一、掌握丰富的相关知识 1.熟悉产品的性能 了解产品有助于谈生意 了解产品哪些知识 要懂得相关产品的维修 2.熟悉产品的市场 熟悉市场的哪些方面 怎么来熟悉市场 3.懂得营销策略 懂得营销策略的好处 拿出最有效的营销策略 二、不同客户不同对待 1.根据客户性质分类 终端客户与经销商客户 一次性客户与长期客户 2.根据客户性格分类 谢绝推销型客户 挑剔型客户 友善型客户 3.拜访应注意的问题 提前到达约见地 要礼貌地去拜访 三、端正心态，绝不言败 1.表现出你的自信 不要紧张 信赖自己的产品 2.展示出你的热情 热情地介绍产品 必须先说服自己 3.带齐要用的工具 辅助工具的作用 带辅助工具应注意的事项第三章 突出优势，赢得好感 一、塑造个人良好形象 1.仪表着装要大方得体 注意基本礼仪 服装的选择 男业务人员的仪表 女业务人员的仪表 2.言谈举止有礼有节 礼貌交谈的作用 交谈的技巧 男性业务人员抽烟问题 女性业务人员化妆问题 3.赢得客户的好感 一直保持微笑 提升自己的形象 二、精彩的开场白 1.开门见山谈销售 直奔谈话的主题 直奔主题的技巧 2.拐弯抹角谈销售 巧妙利用“第三者” 扮作客户的熟人 3.几种创造性开场白 三、初次拜访的业务礼仪 1.名片使用的礼仪 如何交换名片 慎重对待客户的名片 2.对待客户的态度 要尊重客户 要不卑不亢 3.让宴请有助于拜访 重视宴请的礼仪 宴请要有技巧 宴请的注意事项第四章 察言观色，有效沟通 一、巧说话最能讨人喜欢 1.把握好交谈的话语 用普通话解说 得体说话得人心 2.寻找双方共同的话题 寻找客户感兴趣的话题 培养自己的兴趣爱好 3.尽量多的赞美客户 以赞美开场 赞美的作用 赞美要真诚 4.与客户交谈要注意 不要死套拜访稿 不要不懂装懂 二、根据拜访目的展开访问 1.要能问出客户的需求 向客户提问的技巧 要主导谈话进程 巧妙引出话题和需求 2.要能听出客户的心声 倾听的重要性 倾听的技巧 3.寻找介绍产品的切入点 直接引到销售 间接转到销售 三、击破客户的主观壁垒 1.客户不感兴趣怎么办 找出客户的需求 为客户创造需求 2.客户信不过怎么办 3.客户不愿改变怎么办 客户已有固定的货源 客户仓库尚有存货 四、消除客户的客观障碍 1.客户不耐烦怎么办 找到客户不耐烦的原因 诚心让客户耐烦 2.客户没有时间怎么办 3.客户状况不佳怎么办 身体状况不佳 精神状况不佳第五章 投其所好，说服客户第六章 礼貌道别，不忘再访参考文献后记

<<金牌销售从拜访开始>>

章节摘录

<<金牌销售从拜访开始>>

编辑推荐

《金牌销售从拜访开始》紧紧围绕销售的开端——初次拜访这一环节，让业务人员从起步的那一刻就注定让客户接受，成功地把产品或服务销售给客户。

为了能让业务人员有条不紊地对客户进行拜访，《金牌销售从拜访开始》从细节入手，并结合生动的事例从六个方面进行论述，层层剖析，不断深入，以帮助业务人员把初次拜访工作做得更好，做得更出色。

<<金牌销售从拜访开始>>

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>