

<<引爆销售按钮>>

图书基本信息

书名：<<引爆销售按钮>>

13位ISBN编号：9787504741233

10位ISBN编号：750474123X

出版时间：2012-2

出版时间：中国物资出版社

作者：高兰军

页数：257

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>

## <<引爆销售按钮>>

### 内容概要

我们在本书要宣扬的理念就是：引爆销售按钮就是引爆自己的才华；引爆销售按钮就是引爆自己的勇气；引爆销售按钮就是引爆自己的潜力；引爆销售按钮就是引爆自己的能力；引爆销售按钮就是引爆自己从平凡走向卓越；李嘉诚曾经说过：“我一生最好的经商锻炼是做销售员，这是我用10亿元也买不来的。

”一谈到销售，可能很多人都会简单地认为销售就是“卖东西”。这只是对销售很片面的理解，其实人生无处不在销售，因为销售实际上是一个分析需求、判断需求、解决需求、满足需求的过程。

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。

销售就是介绍产品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

销售是一个以业绩论英雄、以成败论输赢、胜者为王败者寇的工作。

曾有人问拿破仑什么样的人英雄，拿破仑回答：“胜利者。

”销售人员在市场上奋斗，年终回公司时，公司的鲜花是为销售场上的胜利者准备的。

胜利者是可以坐在庆功会前排的。

销售人员在公司的地位，是用自己的业绩挣出来的。

正如存在主义哲学家萨特所说：“英雄把自己变成英雄。

”

<<引爆销售按钮>>

作者简介

高兰军  
顶级销售实战名师  
亚洲顶尖说服力专家  
中华讲师公司特聘讲师  
众多培训公司特聘讲师  
新成功教育咨询有限公司总裁

## <<引爆销售按钮>>

### 书籍目录

#### 第一章 做销售，就是要敢于引爆自己的才华

像商品一样展示自己，你敢吗  
销售精英的五项能力，你有吗  
用第一印象打动人心，你会吗  
自信：有信心的销售员能赢得客户  
诚信：金牌推销的不二圣经  
勇气：助你推开成功之门  
激情：是点燃你销售按钮的引信  
坚持：不放弃让你笑到最后  
控制情绪，用最好的心态面对客户  
优秀的销售员会用“脑”拿订单  
销售是走向成功的基石  
走向销售的最高境界：出售思想

#### 第二章 走进销售之门，你准备好了吗

做好调研，你到底在卖什么  
怎样对客户进行成功预约  
要制订好目标和计划  
要让客户知道产品的好处  
用购买点来确定你的客户  
谁在和我抢客户  
你需要做哪些心理准备

出门前，请检查随身“工具箱”

#### 第三章 精通沟通法则，好口才成就好成绩

沟通好，客户才能为你埋单  
4W原则：拜访客户的国际通行法则  
开好局：好的开始是成功的一半  
说服了关键人物，你就赢得了成功  
销售的障碍就是沟通的障碍  
听胜于说，沟通要以对方为中心  
巧妙问话是销售沟通的关键  
轻松应对大客户的技巧  
通过电话拉近与客户的距离

#### 第四章 认清客户需求，迎合客户心理

如何应对客户对销售员的戒备心理  
如何应对客户的“从众”心理  
如何应对客户欲享有VIP待遇的心理  
如何应对客户的猎奇心理  
如何应对客户个性喜好的心理  
如何应对客户物以稀为贵的心理  
如何应对客户只愿意和喜欢的人打交道的心理  
如何应对客户下意识的购买心理  
如何应对客户贪小便宜的心理  
如何应对客户只关心自身利益的心理  
如何应对客户的逆反心理

#### 第五章 怎样打赢销售心理博弈战

<<引爆销售按钮>>

- 第六章 怎样成为销售谈判中的高手
- 第七章 高调掌控局势，让客户无法说“不”
- 第八章 销售高手必会的十大成交秘籍
- 后记

## <<引爆销售按钮>>

### 章节摘录

电话约见也有一定的要领，以下三个方面是需要销售员注意的。

(1) 尽量不要先说出价格。

有些人买东西第一个考虑的就是价格问题，遇到这一类型的客户，绝对不能在他还没有了解产品特色之前就说出价格，否则极可能只因这个因素就失去一个客户。

如果客户主动询问的话，不要一口气就把底牌掀开了，最好含糊其辞，例如“只要月缴3000块左右就可以了”、“这次为了回馈原有的客户，另有优惠，价格方面绝对不会让您吃亏”。

面对面推销时，客户若询问价格是表示有意思购买，但若在电话中问到价格的话，很可能只是想找个拒绝的理由。

(2) 简要说明产品特色。

利用电话进行初步交涉的主要目的在于取得预约的机会，所以不需要将产品内容说明得太过详细，只要简明扼要地点出产品的特色就可以了。

此外，不妨事先传达一些对方会感兴趣的信息，例如：“很可惜在电话中无法仔细向您说明这种保险的好处，不过贵公司的×科长已经加入了，相信您应该也会喜欢的！”

”“目前最流行这种。

一次OK的生涯规划保险，最适合忙碌的您，只要抽点时间听听说明，就算不想购买也是终身受惠！”

(3) 由销售员决定拜访的日期、时间。

原则上，到客户家中拜访的日期、时间应该由销售员一方主动决定，因为如果问客户“什么时候到府上拜访”，极有可能得到“反正不想买，你也不用来”之类的回答，如此一来，又得从头开始费一番唇舌来说服客户，不如主动建议：“下星期二或星期五方便吗？”

”万一客户都不方便的话，应把日期往前提，因为往后延的话，一来推销的说服力将大为减弱，所谓“趁热打铁”；二来超过一周以上的话，客户可能出现另有要事的情况。

总之，作为销售员，要灵活运用自己的头脑，将拜访前的事先预约做得漂亮些，以便为你接下来的拜访铺上坚实的基石。

……

## <<引爆销售按钮>>

### 编辑推荐

引爆自己的才华 引爆自己的勇气 引爆自己的潜力 引爆自己的能力 引爆自己从平凡走向卓越..... 世界上最伟大的销售员乔·吉拉德曾说：“推销的要点是，你不是在推销商品，而是在推销你自己” 每个人都有自己的销售风格和销售技巧，关键是要找出最适合自己的一套方式和方法。

引爆你内心的那颗销售按钮吧，展示自己，点燃自信，精通沟通法则，认清客户需求，打赢销售心理战，迅速成为销售高手，赢取你生命中最华丽的大订单！

<<引爆销售按钮>>

#### 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>