第一图书网, tushu007.com

<<核心销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<核心销售技巧>>

13位ISBN编号：9787506435345

10位ISBN编号：7506435349

出版时间：2006-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：张鹤

页数：344

字数：187000

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

<<核心销售技巧>>

内容概要

恰当地运用销售技巧对提高成交率具有非凡的作用，销售技巧运用不当反而会弄巧成拙。
　销售技巧有很多，但作为核心的只是其中一部分。
本书着力于为读者提供实用的核心方法和技巧，并配以适当的情景案例，增强了可读性与可操作性。
它们适用于各种销售情境，适用于各种客户。
随着销售人员实践经验的增长，会在本书的基础上引申出很多适用于特定客户、特定情境下的销售技巧。
　本书既可作为企业对新销售人员的培训读物，也可以用于自学，自我完善。

<<核心销售技巧>>

书籍目录

第1章 销售员必备的素质、礼仪与形象 素质是销售成功与否的内在因素 销售人员的基本素质 成为优秀的销售员 礼仪——销售成功的关键 不忽视礼仪细节 讲究说话的艺术 动态的外表——举止礼仪 良好的第一印象 衣着形象 仪容形象第2章 不同阶段的销售技巧 销售前的工作技巧 站在客户的角度了解商品知识 寻找准客户 销售解说前的准备工作 让自己成为专家——从产品看到未来 自己扮演最刁钻的客户——把产品销售给自己 攻其不备：研习销售制胜谋略 借砖敲门谋略 借名钓利谋略 幽默诙谐的谋略 装愚示傻谋略 销售中的工作技巧 开场白要得体 说服的技巧 学会赞美客户 巧妙的探询方式 集中自己的注意力 摆脱尴尬的捷径 获得订单的技巧 ……第3章 寻找潜在客户第4章 了解你的客户到底想要什么第5章 拜会你的顾客第6章 有效地进行销售陈述第7章 如何处理客户异议第8章 快速达成销售协议第9章 攻克大客户的技巧第10章 网络销售技巧参考文献后记

章节摘录

销售员这个职业，已经存在了许多年。
随着经济的不断发展，销售模式的不断变化，这个职业也有了很大的发展，越来越多的人加入到这个行业中来。
不少人在取得成功的同时，积累了大量的管理方法和市场经验，最终成为了企业的管理者，获得了质的飞跃。
那么，怎样才能成为一个合格的销售人员呢?销售人员的基本素质◆若让别人相信你，首先要自己相信自己作为一个职业销售人员，首先必须对自己有信心，万不可因为自己年轻、公司小、产品不出名或其他原因而失去自信。
要想让别人相信你，首先要自己相信自己。
你可以在心里不停地对自己说：“我是最棒的，我所代表的公司是最好的，我所销售的产品是最适合你的，我一定能够交你这样一个朋友，你一定会买我的产品。
”◆不断学习销售人员时时刻刻都需要学习。
首先要向自己学，挖掘出自己的知识和能力，并不断地总结与提高；向客户学，学习客户领域的知识、产品与应用，甚至向客户学习市场经验；向技术人员学习产品与技术；向老板和同事学，学习公司的策略与销售风格以及成功与失败的经验；向社会学，因为销售人员每天都在看到和听到销售与购买的过程；要多读书，对于做销售的人，自己读的每一本书都可能会在工作中派上用场。
◆善于与客户交流交流是生意的基础，交流是建立感情的基本途径。
语言是交流的重要工具，要把握语言交流的技术与艺术，然而语言又不是交流的惟一工具，要懂得“到什么山上唱什么歌”。
在任何可能的机会，和客户交流，和业务伙伴交流，和老板交流，和同事交流。

媒体关注与评论

资讯越来越丰富，而我们的时间却越来越捉襟见肘，读书是一件需要耗费时间的事，尤需吹糠见米，去粗取精。
提升销售技巧的书很多，而《核心销售技巧》无疑是其中的佼佼者，尤值得一读。
——《销售与市场》杂志培训总监、高级研究员 王荣耀
《核心销售技巧》具有相当的实用性，启发性，使销售员能够举一反三，能力很快得到提升。
——中国企业联合会企业管理咨询委员会副主任 李东汉
销售员要

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