第一图书网, tushu007.com

<<乔.吉拉德的推销思想>>

图书基本信息

书名：<<乔.吉拉德的推销思想>>

13位ISBN编号：9787506465847

10位ISBN编号：7506465841

出版时间：2010-9

出版时间：中国纺织

作者：萧野

页数：280

字数：215000

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

<<乔.吉拉德的推销思想>>

前言

一切奇迹都要靠自己创造。

推销，是现代商业活动中的一部分，它是整个市场赖以运作的相当重要的环节。

如今人们不再简单地将推销等同于夸大与欺骗，更多的，推销被看作是一种能力和艺术。

的确，要将东西卖出去也许并非是最困难的，困难的是让客户与推销员保持友好、信任的关系。

真正意义上的推销，不仅是商品的推销，还包括自我的推销，不仅要让客户喜欢你的东西，更要让客户喜欢上你。

如果你想从事推销行业，那么你不可不知道乔.吉拉德，一位伟大的推销员，一位推销神话的塑造者，同时也是一名普通的汽车推销员，他的推销技巧

内容概要

推销中最为困难的就是如何让一个个陌生人变成你忠实的客户。
本书正是全面总结分析了吉拉德的推销技巧之后，系统地整理出乔·吉拉德的推销思想，运用浅显生动的语言向推销员讲解推销中的重点。

<<乔.吉拉德的推销思想>>

书籍目录

第一章 向每一个人推销你自己　名片是成功的开始　递接名片的学问　首先推销自己　正确认识自己　学会与人打交道　留下良好的第一印象　穿着一定要得体　穿着有讲究　形象大方得信任　姿态端正印象好　推销礼仪显诚意　推销礼仪三支点　行为举止合礼仪　向客户推销人品　用真心感动客户　笑是最好的技巧　每天认识四个人　关心你的客户　永远替客户着想　真诚地赞美客户　别让自己“讨人嫌”　记住客户的名字　尊重你的客户　再让客户注意你　有意与无意之间　吸引客户的方法　向客户馈赠礼品　选择礼物要合适　馈赠礼品的要求第二章 用热情为你的成功护航　为什么选择销售作为职业　培养你的第二天性——自信　培养属于你自己的信念　拥有坚定的信念　保持住你的热情　自信是成功的第一秘诀　坚定自己的信心　你对自己、对成功有多强的信念　如何培养自信心　阻碍你成功销售的心态　学会承受痛苦的改变　培养良好的习惯　设定目标，成为专业的销售人员　使工作目标化　设定有效的目标　确定实现目标的步骤　致力于实现你的目标　精通自己所销售的产品　了解产品的内容　如何精通产品或服务的知识　学习成长累积身价　保持乐观，时刻微笑　13条如何保持乐观的建议　恒心与毅力　执著，向着成功第三章 勇敢敲开客户的门　你在恐惧什么　重新建立自信　如何利用信心增强自己的说服力　如何在残酷的环境中保持自信　采取行动，挖掘自身潜力　消除自卑意识　正视失败与拒绝　突破自身的局限　对待失败的态度　仅仅重视那些你将实际去做的事情　客户为什么会拒绝　巧妙应对客户的拒绝　不要被一块牌子吓倒　即使在拒绝中也有快乐第四章 就这样发现客户　寻访新客源　不断地建立客源　何为陌生行销　陌生行销的正确心态　采用合理的方法　行销需要充分跟进　如何在展览会上取得成功　实施展会推销计划　在联谊会中结识更多准客户　联谊注意事项　个人观察法　地毯式访问法　经常性地进行市场咨询　请你的客户给你介绍客户　寻找合适的“推销助手”　寻找有影响力的人物第五章 培养潜在客户　了解250定律的真谛　什么是潜在客户　找寻潜在客户的重要性　寻找潜在客户的原则　培养潜在客户的六个细则　搜寻潜在客户　准确判断潜在客户　老客户永远都是潜在客户　如何确保老客户　抓住“机会”联系　保持在潜在客户视线内　多为客户做好事　与非客户交朋友　实践五步原则　从公司资源中搜寻潜在客户　从外部资源中搜寻潜在客户　利用“有望客户”　增加潜在客户的涵盖率　搜寻潜在客户的一般方法　寻找潜在客户的渠道　潜在客户必须多方寻找　建立潜在客户档案　调查潜在客户的资料　做好客户管理　客户管理概述　建立客户资料卡　最佳、最差客户分析　制定潜在客户开发计划　制造你的宣传大使第六章 吸引客户的诀窍　好的开始是成功的一半　创造性的开场白　推销中要遵守原则　推销中的自律原则　推销中的切境原则　推销中的适度原则　推销中的有效原则　推销中的服务原则　学会尊重与自尊　得体大方的言谈　令人愉悦的气质　推销需要懂得礼节　了解客户才能打动客户　有吸引力的提问　用谈话抓住客户　针对需求，明确定位　了解非信息的运用　示范是最有力的证明　让客户参与商品操作　掌握推荐的妙用　以把握成功的机会为目标　在提问之前要考虑一下第七章 有效倾听的技巧　学会聆听　倾听也是一门艺术　良好的倾听是推销中的一大“法宝”　掌握娴熟的倾听技能　利用倾听发觉客户的需求　在倾听中达到目的　积极地询问　开放式询问　闭锁式询问　询问的辅助语言　积极地倾听　用信号表明你有兴趣　检查你的理解力　倾听的原则　倾听的技巧　适度沉默　适当恭维　适时强调　尊重对方　交谈中应避免的弊病　听力障碍及其应对第八章 电话营销的策略　约见客户之电话策略　电话营销全程策划　留心捕捉购买信号　怎样用电话推介产品　电话处理异议　正确的电话沟通方式　必要时紧追不舍　与客户增进感情　电话推介中可能出错的方面　从产品创新的角度引发客户购买兴趣　如何推销价格优惠商品　强调产品的信誉　如何推销抢手货　引发好感与好奇心　运用迂回的方法达到目的　对待拒绝的方法第九章 书信推销的方法　约见客户的书信策略　写信的步骤　电传的应用　传真与信件的结合　电子邮件的应用　经典范例第十章 真正的销售始于售后　趁热打铁，巩固成交　生意做成后要做的六件事　推销要与服务相配合　真正的销售始于售后　建立稳定商业联系的重要性和必要性　保持与客户的定期联系　如何与客户保持联系　售后服务是推销的延续　加强你的售后服务　提高你的服务品质　如何改善服务品质　客户不满意的服务分析　与客户联络感情　妥善处理客户投诉　及时提供产品资料的最新情况　处理好与老客户的关系　如何使新客户转化为老客户　搞好与老客户的关系　怎样留住老客户　照顾你的客户　成交后回收货款　“谢”出来的生意　制定客户优惠制度　永远不会结束

章节摘录

每个人都希望自己完完全全地被接受，希望能够轻轻松松地与人相处。
其实，这有很大一部分取决于你自己。
你善于接受别人，别人也容易接受你；你对客户种下的是爱和真诚，你所收获的也是客户对你的爱和真诚。
在推销界，有一种说法：“ 先接受下来。
”意指在推销过程中，有时候，对方说的话、做的事，即使是无论如何也不能接受的，推销员仍然可以对他表示理解，表示有接受他的“ 感情 ”，这种感情本身也是一种“ 接受 ”。
有了这个前提，再陈述情况，说出理由，讲明道理，从而使问题得到解决。
要想做一名优秀的推销员，在与客户交往中千万不

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