

<<销售技巧提升训练全书>>

图书基本信息

书名：<<销售技巧提升训练全书>>

13位ISBN编号：9787506473101

10位ISBN编号：7506473100

出版时间：2011-5

出版时间：中国纺织

作者：丁兆领

页数：255

字数：184000

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>

<<销售技巧提升训练全书>>

内容概要

销售员要想提升销售业绩，获得源源不断的订单，不仅靠一张能说会道的嘴，更重要的是具备百试不爽的销售绝招，面对不同客户，在不同的情境下使用不同的销售技巧，都能实现快速成交。

本书结合销售过程中的典型问题，针对不同场景、不同对象，为读者打造出实战应用性强的提升销售技巧的宝典。

书中以通俗的语言，配以翔实的案例，从开发客户、挖掘需求、有效沟通、提升礼仪、产品介绍、产品劝购、消除异议、快速成交、售后服务等多个方面为您呈现每一个销售环节的销售技巧，令您有目的地逐步提高自己的技能，从而成为杰出的销售人员。

<<销售技巧提升训练全书>>

书籍目录

第1章 白销售关键点。

业绩倍增不再难

- 做销售的关键是取得客户的信任
- 把握销售主动权，让客户接受你的意见
- 运用250定律帮你获得更多的客户
- 制订高目标，使你的业绩迅速成长
- 站在客户的角度。

用真诚达成销售

- 抓住客户心，让他记住你的产品
- 站得越高，越能抢占销售先机
- 想得到生意就先关照好客户

第2章 不“理”解销售：销售成交不会“理”你

- 把销售当成一项宏伟的事业
- 销售人员是客户的私人顾问
- 让客户成为你真挚的朋友
- 先把自己成功地销售给客户
- 在销售中充分体现自我价值
- 别把销售当成“一锤子买卖”
- 销售的真谛在于“双赢”
- 时刻把客户需求放在第一位
- 销售不仅要结果，更要重视过程
- 优秀销售人员都有着坚定的意念

第3章 理激励：最优秀的销售员就是我自己

- 挖掘并肯定自己的优点
- 坚持是销售必守的信念
- 销售没有失败，放弃才是失败
- 战胜怯懦的自己，让销售充满勇气
- 时刻告诉自己，自己是最棒的销售人员
- 理解销售是“高拒绝”工作
- 不要受客户拒绝的打击
- 绝不输给自己的失败者
- 从哪跌倒就从哪爬起来
- 认定目标，勇往直前
- 在销售中寻找无限的快乐

第4章 升形象，推销产品先要推销自己

- “第一眼”就让你的销售成功
- 你的形象代表着产品的品质
- 得体着装的TPO三原则
- 男销售员着装应注意的细节
- 女销售员仪表需注意的几点
- 简单手势塑造礼仪形象
- 销售完美形象之“站姿”
- 销售完美形象之“坐姿”
- 销售完美形象之“走姿”
- 全方位打造自己的完美形象

<<销售技巧提升训练全书>>

- 第5章 应用销售礼仪，让客户更加青睐你
- 第6章 出口成金，销售的业绩要靠口才的力量
- 第7章 精准找客户群的技巧
- 第8章 快速接近客户的技巧
- 第9章 与客户有效沟通的技巧
- 第10章 将销售目标和计划做到位的技巧
- 第11章 准而深地挖掘客户的内心需求的技巧
- 第12章 完美地展示你的产品的技巧
- 第13章 最具效用的产品劝购技巧
- 第14章 快速排除异议，解决难题的技巧
- 第15章 实现快速成交的技巧
- 第16章 催款要账和避免欠款的技巧
- 第17章 不容小视的售后服务
- 参考文献

<<销售技巧提升训练全书>>

章节摘录

版权页：销售人员作为产品和客户之间的桥梁，首先代表的就是企业的形象，客户对销售人员的认同比对产品的认同重要得多。

我们不难发现，销售过程是否成功完全取决于客户对销售人员的态度，可以说，取得客户的信任是销售制胜的法宝。

销售行业中奉行着这样一句话：“三流的销售人员销售产品，二流的销售人员销售企业，一流的销售人员销售自己。

”由此可见，销售的最高境界在于“销售自己，取得客户的信任”。

我们经常能看到这样的情况，可能某个产品并不是同类产品中最好的，但它的客户却是最多的。

究其原因不难发现，是这个产品销售人员的工作态度获得了客户的信任，所以才能够获得很好的销售业绩。

赢得客户信任是销售的最高境界，也是一种技能，要想获得客户的肯定，销售人员必须要做到以下几点。

1.多展现过硬的专业知识在销售过程中，客户最主要的需求是购买适合心意的产品，需要一个十分专业的建议。

因此，一个专业知识过硬的销售人员会在一开始就给客户留下一个诚恳、可靠的好印象，这样客户才会愿意继续了解这个产品，继而产生购买行为。

2.让客户体会到你的真诚很多销售失败的销售人员是因为在销售产品时表现得过于精明，忽视了为客户服务。

而客户不仅关心产品，更关心销售人员的人品，因此，要想取得客户的信任，绝不是依靠一些销售技巧，而应当是销售人员发自内心的真诚。

3.给予客户最周到的服务刻苦工作是客户受到尊重的条件，很多刻苦工作的销售人员都能得到客户的信任。

其实每一个客户都希望销售人员能把他的需求放在第一位，发生任何问题都能够马上得到解决。

不管在什么时间、什么地点，如果销售人员都能够随叫随到，及时解决客户的问题，那么就能获得客户的信任感。

<<销售技巧提升训练全书>>

编辑推荐

《销售技巧提升训练全书》：基层销售人员营销指南，一线销售人员培训教程新颖的销售技巧。让客户眼前一亮；独特的销售技巧，激发客户的购买欲望；纯熟的销售技巧，令客户爽快签单。

练就销售技巧，打造职业优势。

突破销售盲点，提升销售业绩。

三流的销售人员销售产品，二流的销售人员销售企业。

一流的销售人员销售自己，销售的最高技巧在于销售自己。

取得客户的信任”。

销售的成败不乏有运气的成分在里面。

但关键所在还是看你的销售技巧有没有到炉火纯青的程度，一流的销售员总能掌控销售局面。

影响客户决断。

亲和的销售态度，给客户留下好印象：百变的销售策略。

让客户对商品产生兴趣；熟练的销售技巧，使客户满心欢喜地签下订单。

金融危机、经济不景气、市场竞争激烈。

这些已经不能成为你业绩停滞不前的借口，销售技巧的提升让你用实力堵住领导的嘴，让你在领导面前昂首挺胸。

<<销售技巧提升训练全书>>

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>