第一图书网, tushu007.com

<<销售员开发客户技巧训练>>

图书基本信息

书名：<<销售员开发客户技巧训练>>

13位ISBN编号：9787506483612

10位ISBN编号：7506483610

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：孟庆强

页数：230

字数：190000

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

内容概要

没有客户资源哪来销售业绩！
开发客户是一个合格销售人员必备的能力。
面对形形色色的潜在客户，如何开展开发攻势，使他成为你的有效客户？
让《销售员开发客户技巧训练》带你学习随时随地开发客户的策略，打造自己的销售网络。

《销售员开发客户技巧训练》从开发客户的过程入手，以不同情景和方式为线索，运用鲜活的案例，辅以销售精英的实战经验，让你轻松学会最有效的技巧，精通与客户打交道的策略。
本书是销售人员提升客户开发技巧的实用宝典和必备手册，可操性强，一学即会。

作者简介

孟庆强，副教授，毕业于北京航空航天大学，管理学硕士，CBSA研究员与培训师，主要从事营销、管理、礼仪等领域的培训与研究工作。
目前兼任廊坊三易企业管理咨询公司总经理及多家公司营销管理顾问工作。
近期出版的图书有《提升说服力的68个关键》、《礼仪常识全精通》等。

2001年至今，在全国多个城市的政府机关、企业主持内训150余场。
他讲课善以幽默的语言艺术、敏锐的市场视角、渊博的知识论证以及厚实的生活积淀震撼听众。

<<销售员开发客户技巧训练>>

书籍目录

第1章　包装职业形象，成为吸引客户的巨大磁石
　保持微笑，给人以亲近的感觉
　得体的职业装为你的销售形象加分
　每个细节都要体现出你对客户的善意
　一举一动讲究礼仪，处处展现你的涵养
　谈吐要专业，让客户对你绝对信任
　语言真诚婉转，用“情”打动客户心
　讲解要耐心，体现出良好的职业素养
　用对销售语气，吸引客户与你深入交谈
　眼神要恳切，记住与客户要有眼神交流
第2章　身边的人脉其实都是你的准客户
　亲戚是第一可开发的客户资源
　让朋友助你一臂之力
　同学这条人脉往往铺得最广
　老乡“罩”老乡，身处异地结缘分
　“杀熟”掘客源的有效行为及话语
　与街坊四邻打成一片
　每天都会碰到的路人，不如灵巧自然地搭讪
　和常光顾的店铺老板联络感情
　突发事件来临，以此接近你的客户
　有人向你问路，抓住这个机会
第3章　细做市场调查，了解市场才能定位客户
　市场调查是开发客户的首要条件
　做好利益与风险分析，心里更有谱
　探访现有客户，明了客户购买动机
　网络市场调查不可小视
　了解同类竞争对手，做到百战百胜
　知己知彼，了解客户的真实需求
第4章　做好售前筹备，让你了解目标客户
　整理分类客户与准客户资料
　确定目标客户，定位目标市场
　预估购买力，区分客户层次与等级
　拟定一份近期开发客户的规划
　独具匠心，将产品优势与独特卖点烂熟于心
　准备好你出色的开场白
　自制客户问题，做好完美回答
　备全销售工具，让你手到擒来
　做好被拒绝的准备和应对措施
第5章　进行高效沟通，即刻获得客户认可
　用寒暄营造气氛，交谈起来更轻松
　不要直接推销，循序渐进得人心
　引导客户多说话，做最好的聆听者
　婉转提问，轻松探明客户的隐秘信息
　巧妙挖掘并创造客户的需求，让客户连连赞同
　让客户感到需求的紧迫性，使其主动成为你的客户

抬高客户，不要让客户觉得你比他聪明
选择准确的时间与地点让沟通更有效
第6章　利用各种渠道，无限深挖你的客户资源
利用网络搜寻到你的客户源
入户拜访，给自己多个机会
电话营销，“电”出你的客户
小小短信帮你搜罗更多客户
从竞争对手那里，巧妙得到客户
会议场所，你也可以发掘到客户
在各种聚会时，挖掘客户资源
进入到社团等团体，有助于开发客户
第7章　举办活动，热火朝天中吸引大批潜在客户
在节假日促销活动中开发客户
没有创意就没有生机，用与众不同吸引客户
“免费午餐”大法，进行试用活动招揽客户
在举行回馈老顾客的活动中开发新客户
公益活动不能少，慈善活动中吸引准客户
第8章　付出你的真情，打动客户的心
南风法则，任何时候人都是感性动物
唠家常，关心客户及家人的健康
谈谈服饰美容，女人会把你当成“知音”
感性的人都爱情感话题，宜用情动其心
开发有孩子的客户，聊聊孩子的教育
当客户开始对你倾诉不快时，说明他开始信任你了
一封信、一张贺卡的感动，博得客户的欢心
温情款款，如何在关键时刻送去你的问候
任何时候，都要对客户“随时恭候”
真情赞美，把香甜植入客户心里
第9章　运用心理战术，赢得客户的心
名片效应：赢得客户心，先要获得对方的好感
羊群效应：找到一个“中心人物”，开发出一批准客户
光环效应：让顾客对你的产品产生好感
激将法：让对方主动成为你的客户
配套效应：当客户想要更全面的服务时，你就成功了
互惠互利：让客户得到更多实惠
登门槛效应：让客户一点点认可你的产品
权威效应：让客户深信不疑
刺猬效应：和顾客保持“最美”的距离

章节摘录

在这个推销实例中，我们发现，销售员王林在无意中就推销出去了一批产品。
当然，他的邻居周阿姨愿意主动帮忙，主要也是因为王林懂得如何为人处世，从而获得了街坊们的认可。
随后，当王林发现借助街坊四邻的力量，可以更加轻松地找到潜在客户后，他便以此为途径，在与邻居们的你来我往中，不仅做成了生意，还拉近了彼此的距离。
当然，邻居们愿不愿意帮你做宣传，就得看你和他们的关系了。
如果你的品性、态度和行为能获得邻居们的肯定和赞赏，再加上产品和服务各方面都让你的邻居们很满意，那么，只要你敢于向邻居们开口，他们是不会拒绝帮你做宣传的。
如果刚好他们周围的朋友要找类似的产品，他们也会义无反顾，因为他们也想让朋友获得同样的满意期望值。
具体来说，我们可以这样让街坊四邻帮我们宣传。
1.与邻居们多走动，密切个人间的交往　　我们不要为了销售而销售，你希望获得街坊四邻的帮助，也不可过于世故。
在生活中，也要多和邻居们走动，多和周围的邻居们交朋友，一旦你的邻居从心里认可你，就会自然而然地将自己的朋友介绍给你。
除了日常生活中你需要多关心你的邻居外，还可以在特殊的时间，比如，在节日里为你的邻居们准备个特别的小礼物，礼物虽小，却能密切你们之间的关系。
2.敢于开口，主动要求街坊四邻帮我们宣传　　有时候在销售中，我们和客户宣传我们的产品和价格如何如何好，但在他们看来，这有点像王婆卖瓜自卖自夸。
可是如果这些话从第三者口中说出来，含金量就不一样了，它能产生一种强势的信任感和说服力。
很多销售员认为要人帮忙介绍客户是一件很难开口的事，因为他们觉得这对自己的名声很不好。
其实这是错误的，只要让别人帮忙的说法适当，寻求客户的技巧也会大有改善。
……

编辑推荐

公司需要的不是只会“销售话术”的客户维护人员，而是需要立足于市场前沿、能够拓展业务的销售人才。

《销售员开发客户技巧训练（专业版）》汇集了各式各样开发客户的方法，在不同场合，针对不同的人，都能让你施展出最有效的开发策略。

本书让你学会最有效的开发客户的策略，在最短的时间内高效地挖掘客户。

让自己成为一名真正的销售达人！

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