

<<最新销售全程指导>>

图书基本信息

书名：<<最新销售全程指导>>

13位ISBN编号：9787506484657

10位ISBN编号：750648465X

出版时间：2012-9

出版时间：魏凤莲 中国纺织出版社 (2012-09出版)

作者：魏凤莲

页数：264

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>

<<最新销售全程指导>>

前言

<<最新销售全程指导>>

内容概要

福特集团首位全球营销总监诺瓦尔·霍金斯曾说：“销售是一份仅次于总统的伟大职业！”的确，销售是最具挑战性的职业，也是最具“钱途”的职业。

然而，销售并非人人都能做。

一名合格的销售员既要具备一定的销售情商，又要具备一定的销售技巧。

《最新销售全程指导》是成功销售经验的智慧库，书中配有情境模拟和大量实景案例，有助于销售员深入领会，快速吸收。

条理清楚、重点突出的销售要领讲解，能最大限度地减少销售员的碰壁次数，在最短的时间内提升销售业绩，让你从做销售的第一天开始就业绩非凡！

<<最新销售全程指导>>

书籍目录

Part 1 销售员必备的职业形象 1.得体的着装可以无声地推销你自己 2.销售产品就是销售自己 3.诚信比金钱重要一万倍 4.千万不要疏忽肢体语言 5.第一印象助你快速拿到订单 6.自信是不可缺少的气质 7.销售礼仪凸显职业精神 8.真诚——销售成功的真谛 9.成功的销售离不开幽默 Part 2 销售员必备的心理素质 1.要相信销售是最好的工作 2.积极的心态让你赢得客户提升业绩 3.自信是销售成功的第一秘诀 4.享受拒绝才能享受成功 5.乐观是点燃激情的不二法门 6.让自己每天进步一点点 7.及时调整低落的情绪 8.耐心等待，销售不能急躁 9.抱怨只会让你可怜自己 10.跳出条条框框的制约 Part 3 销售员必懂的客户心理 1.贪便宜是客户最常见的心理 2.发自内心的赞美，客户更易接受 3.找出客户心中的“小樱桃树” 4.优惠是推动销售最有效的方法之一 5.注意利用好首因效应 6.销售从被拒绝开始 7.用精确而详细的数据打消客户P的疑虑 8.“我考虑一下”的真实含义 9.利用一切因素让客户感到满足 10.销售是一场攻心战 Part 4 销售员拜访客户的技巧 1.明确每次销售的目标 2.对客户了解比对自己产品的了解还重要 3.把每一个人都看成潜在客户 4.准确定位目标客户 5.平衡客户的负面情绪 6.找到客户中的决策者和影响者 7.准备好必要的销售道具 8.细心观察客户的反映 9.设法绕过“前台封锁线” 10.赢得客户的信赖感 Part 5 销售员必备的口才技巧 1.有效把握语言的节奏 2.让客户感觉自己很重要 3.避免使用过多专业术语 4.锻炼向客户主动提问的技巧 5.喋喋不休只会让客户讨厌你 6.让你的销售陈述更富成效 7.借助数据说话更有说服力 8.向客户重点介绍他看重的那一点 9.巧妙面对客户的讨价还价 10.真诚、得体的赞美人人都爱 Part 6 销售员处理异议的技巧 1.客户的拒绝与销售成功仅一步之隔 2.从异议中判断客户的真实需求 3.处理客户异议的七个步骤 4.处理客户异议的方法 5.别陷入价格争辩的漩涡 6.知己知彼，战胜客户的拒绝 7.灵活让步，换取客户认同 8.巧妙地反对也会赢得客户 9.争辩是销售的第一大忌 10.大方承认产品的缺陷胜过刻意掩饰 Part 7 销售员必备的成交技巧 1.了解客户成交前的心理 2.准确识别客户发出的成交信号 3.双赢是成交的基础 4.事事走在竞争对手的前面 5.克服自身结束销售前的心理障碍 6.主动给客户出示有力的证明 7.请求客户帮助达成交易 8.马上就要成交，镇定很必要 9.适当运用“威胁”策略 10.帮助客户下定决心 Part 8 销售员催收账款的技巧 1.给客户培养定期回款的习惯 2.让客户感觉你的账单“更重要” 3.选择恰当的催款场合 4.充分利用电话催收账款 5.打好时间差，走在别人前面 6.打入客户“大后方”进行催款 7.账龄不同，催款策略不同 8.适度示弱，引起客户同情 9.面对客户拖延不要一味迁就 10.密切注意债务人的动向…… Part 9 销售员维护客户的技巧 Part 10 销售员必须向销售高手学习的技巧 参考文献

<<最新销售全程指导>>

章节摘录

版权页： 销售高平建议：销售员进行销售活动的根本，在于通过销售活动建立起个人的诚信体系，培育与客户之间良好的互信关系，以此获得持久稳定的经济效益。

因此，销售成交固然重要，而成交的方式也非常重要。

只有用心经营，诚信销售，才能避免“一锤子买卖”，建立起忠实的客户群体。

销售中销售员和客户之间不仅仅只是暂时的交易关系，还必须与客户相互信任。

让客户觉得你诚实、可靠。

这样，产品才能顺畅、顺利地继续销售。

4.千万不要疏忽肢体语言 当你笑时，整个世界都在笑。

一脸苦相当然没人理睬你。

——乔·吉拉德 销售实景 有一次，张平和同事一起去拜访客户。

在连续拜访几家客户后，同事觉得十分劳累，值得庆幸的是预定的访问任务完成得不错，只剩下几个客户了。

于是，张平决定自己单独前往，留那位同事在客户处休息一会。

完成了剩下的几处拜访之后，张平已经累得东倒西歪，连步子都迈不稳了。

那天恰巧又比较热，张平不自觉地放松了自己，衣扣不整，敞着领口，弯腰驼背，面容呆滞。

张平匆匆忙忙赶回同事所在的客户处，推开玻璃门，边喊边闯进去。

客户见了张平那副模样大为不满，愤怒地说：“早知道你们是这样，我压根儿不会购买你们的产品，我信任你们的公司，但是没想到你们这些员工却是这么无礼、随便……”客户的一席话把张平骂醒了，他完全没有料到自己一时的放松和不注意，竟然会带来这么严重的后果，不仅损害了公司的信誉，没准还会使已经达成的协议前功尽弃，甚至还会影响附近其他的准客户。

作为一名合格的销售员，任何时候都不能疏忽了自己的肢体语言。

一定要尽全力给顾客留下良好的个人形象，只有在顾客接受了你的情况下，他才会考虑接受你的产品。

肢体语言是一种特殊的无声语言，由表情语、手势语、体姿语组成。

在销售中肢体语言的重要性并不低于口头语言。

销售员在会见客户时，态度全部反映在销售员的举手投足之间，此时要表现得坦坦荡荡，在举手投足之间流露出涵养、风度、气质、学识和品位。

<<最新销售全程指导>>

编辑推荐

<<最新销售全程指导>>

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>