

<<销售沟通术>>

图书基本信息

书名：<<销售沟通术>>

13位ISBN编号：9787508738925

10位ISBN编号：7508738926

出版时间：2012-1

出版时间：中国社会出版社

作者：郑一群

页数：245

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>

## <<销售沟通术>>

### 内容概要

十年积累，提示成功奥秘；一书在手，成就销售高手。

在商业竞争日趋激烈的今天，要想真正做到『以客户为中心』，就要经常换位思考，站在客户的立场上考虑问题。

如果销售人员能站在客户的角度，按照客户的要求去考虑问题，提供服务，将心比心，以心换心，客户是永远不会将你拒之门外的。

## <<销售沟通术>>

### 作者简介

郑一群，长期奋战在市场一线，拥有多年的一线销售及管理经验，熟知每个阶段销售人员在想什么、做什么、困惑在哪里。

先后出版《销售为王——成交才是硬道理》《销售胜经——销售精英的10项修炼》《销售读心术》《秒杀订单》《销售精英是这样炼成的》《绝对成交心理》等多部图书，获得读者的广泛认可。

## <<销售沟通术>>

### 书籍目录

#### 第一章 做好沟通前的准备工作——未雨绸缪，有备无患

- 保持专业的职业形象
- 预备一个好的开场白
- 想好怎么称呼客户
- 树立必要的信心
- 不要害怕客户的拒绝
- 明确每次销售的目标
- 管理客户的重要信息
- 准备好你的销售道具
- 科学划分你的客户群

#### 第二章 创造和谐的销售环境——沟通是一种平衡的智慧

- 掌握聊天的艺术
- 打开客户的话匣子
- 选择恰当的沟通时间和地点
- 培养共同的兴趣爱好
- 创造畅通无阻的沟通氛围
- 制造一见如故的缘分
- 用建议和帮助打动客户
- 赢得客户的好感
- 客我双赢是沟通的目的

#### 第三章 把握销售沟通的尺度——与客户保持良好互动

- 保住客户的“面子”
- 回避客户忌讳的事
- 讲究沟通的礼仪和技巧
- 局面越僵越要笑
- 谨慎使用专业术语
- 三分钟内让客户听明白
- 客户讨厌喋喋不休的你
- 有效倾听客户谈话
- 把说“谢谢”当成一种习惯

#### 第四章 懂得产品的介绍艺术——好处说透，益处说够

#### 第五章 适时阐述自己的观点——主动进攻，迂回前进

#### 第六章 进退有度的沟通之术——有效应对客户的技巧

#### 第七章 提高效率的沟通法则——应答有术，掌控主动

#### 第八章 解决沟通的障碍分歧——求同存异，达成一致

#### 第九章 促成交易的沟通技巧——给客户一个购买的理由

## <<销售沟通术>>

### 媒体关注与评论

销售，是一门沟通的艺术，沟通贯穿于销售的始终，沟通的成败决定着销售的成败。  
掌握销售沟通术，让你洞察客户内心，赢得销售机会。

——全球知名成功学家 戴尔·卡耐基 如果你没有将产品成功销售出去，  
那么责任不在产品，而在于你。

——雅诗·兰黛公司创始人 雅诗·兰黛

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>