

<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

13位ISBN编号：9787539044187

10位ISBN编号：7539044187

出版时间：2012-1

出版时间：江西科技

作者：销售王

页数：191

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>

<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

内容概要

成功销售不只是一句口号，更是一种专业的展现！
业务不只是一项行业，更是一种至高无上的服务！
但是，如何让客户感受到你无微不至的服务？
如何让自己在众多竞争者中迅速脱颖而出？
用心不够！
你必须学会“销售技巧”！
更多销售技巧，请详见《业务高手不告诉你的25个销售技巧》。

书籍目录

Chapter 1 掌握客户心理LESSON 01 第一眼，就要决定说什么LESSON 02 帮客户把产品缺点变优点LESSON 03 让数字来说话LESSON 04 帮客户找花钱的理由LESSON 05 让客户没有客诉的机会LESSON 06 掏心，将劣质客户转变为优质客户Chapter 2 提升销售业绩LESSON 07 问对的问题LESSON 08 15秒就要决定成败LESSON 09 把客户当朋友LESSON 10 不只畅销品，什么都能卖LESSON 11 每一项产品都值得被购买LESSON 12 收买客户的忠诚度LESSON 13 善用赠品的吸引力Chapter 3 免费营销赚大钱LESSON 14 就算不花钱也能营销产品LESSON 15 化负面口碑为正面效应LESSON 16 营造产品供不应求的现象LESSON 17 这些创意缔造好业绩LESSON 18 用博客让更多人认识你LESSON 19 女性营销LESSON 20 绿色营销LESSON 21 开发儿童市场LESSON 22 别让店员吓跑顾客LESSON 23 现场销售的威力LESSON 24 让客户看到就想买LESSON 25 环境暗示刺激购物行为

章节摘录

新客户与潜在客户所不同的是：销售人员和新客户已经有过合作关系，必须更注意的是售后服务，将客户的疑虑、担忧、怀疑降为零。

只有这样，才能获得关系更牢固的回流客和主客户。

需要特别说明的是，这里所指的售后服务，不仅是公司设立的售后部门，而且是指业务人员职务范围的售后服务，如：尽量提供客户需要的数据，在不违反公司制度的前提下，为客户排忧解难，不要让客户产生成交之后业务就不闻不问的想法。

我女儿曾经买了一台笔记本电脑，用不到一周就出了问题：喇叭经常会没有声音。女儿打电话问当初购买时的销售人员，对方道歉后，推测说可能是软件问题，要女儿把计算机拿回店里，让维修部检查。

但是，由于是偶发性的没声音，因此送到维修部时正好正常，于是维修员检查后解释可能发生的原因，就说可以拿回去了。

但回去后，问题再度发生，再致电对方，对方说那送去公司统一的售后服务部，让厂商检测吧。

两天后，检测结果出来了：主板有问题，硬盘也损毁，两者都得更换。

女儿心想新买的计算机就要换零件，担心厂商换不好的配件，她很气愤，坚持要求退货或换一台新的。

销售人员很无奈地说：“已经过了保固期限了，只要修好你就能用了，何必换呢？”

” 女儿气愤地说：“我第一次去找你的时候，你为什么不说直接拿到售后服务部检测？你为什么不说清楚，那时候并没有过保固期限啊……” 最终，女儿说不过销售人员的伶牙俐齿，笔电只能修无法退。

但我想，对这位销售人员来说，女儿是他第一次的新客户，却也是最后一次了。

这件事最大的后遗症是：这位销售人员可能自己“扼杀”掉了许多潜在客户。

而且以后女儿再也不会向他买东西，更可能不会再买这家公司的产品，甚至大肆宣传对方的不好。怎么说，这一次交易对这家公司而言，都是一个很大的损失。

这就是面对新客户问题处理不当产生的结果。

……

<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

编辑推荐

销售有98%是对人的了解，只有2%是对产品的了解、掌握销售关键什么都能卖、15秒决定成败！

客户真正为什么而买，第一眼就要决定说什么。

销售技巧与高手的成功经验，25个销售秘技，让你炼成全能王。

只要一天学会一个技巧你就是下一个顶尖业务！

老板不教、前辈不说、顶尖业务不外传的25个销售技巧！

《业务高手不告诉你的25个销售技巧》全部告诉你！

只要一天学会一个技巧，你就是下一个顶尖业务！

轻松复制高手经验，你就是下一个业务高手！

看的客户第一眼，就要决定说什么、帮客户找花钱的理由、15秒内决定销售成败、就算滞销品也能售出、收买客户的忠诚度。

葛薇星郑重推荐：不花钱也能营销、别让店员吓跑客户、营造供不应求的缺货现象、化负面口碑为正面效应、女性营销、绿色营销。

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>