

<<销售三十六计大全集>>

图书基本信息

书名：<<销售三十六计大全集>>

13位ISBN编号：9787542928405

10位ISBN编号：7542928406

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计出版社

作者：凡禹，刘挥 编著

页数：385

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>

<<销售三十六计大全集>>

内容概要

现代社会，销售正成为一个竞争激烈的行业，卓有成效的销售员同时也是最优秀的商业人才。如果想在销售行业中表现得出类拔萃，那就不仅要吃苦肯干，还要有谋略，有精明的推销技巧。

本书融《三十六计》的原文翻译、兵法导读、典故介绍、精彩案例、活学活用于一体，内容丰富，解析到位，让读者在领略“三十六计”的精髓同时，更能掌握高超的销售技巧，成为无往不胜的赚钱高手。

<<销售三十六计大全集>>

书籍目录

第一? 胜战计

第一计 瞒天过海——推销引导手法翻新

推销员与铅管包商

“坦率诚实”的售楼员

限时抢购的外贸衬衫

便宜的老虎玩具

不寻常法接近客户

制造热销挑动购买热情

同理心瞬间拉近与客户的距离

用言谈吊客户胃口

自曝缺点打动客户

第二计 围魏救赵——直击客户真实需求

《百科全书》推销员

紧紧抓住老人的消费诉求

?子外的樱桃树

望闻问切把握客户需求

把握消费者的购买动机

因人而异把握心理需求

认真调研摸清客户真实需求

识别既吝啬又奢侈的客户

第三计 借刀杀人——借势借力引导购买

借知名公司强化销售

搭配名牌家庭摄影机销售

巧借秘书卖产品

借名牌登位的雪花膏

巧用第三方证明打动潜在客户

巧借人脉达成销售

借对手之势推销

借消费者自身之势推销

借助产品的光环效用

第四计 以逸待劳——因势利导吸引客户

吊人胃口的直销员

免费提供的咸花生

激发客户的主动猎奇心理

巧用广告开拓客户

利用资源省力销售

利用“转介绍”吸引客户

创造需求让客户主动上门

第五计 趁火打劫——把握最佳推销时机

坚决不降价的钟表商

人寿保险业务员借机销售

金牌销售员反被推销

牵引顾客思路的汽车推销员

捕捉?售机会有诀窍

给客户一个无法拒绝的理由

<<销售三十六计大全集>>

抓住引乱的“火”做销售

在客户自我矛盾中销售

第六计 声东击西——专业意见乱中取胜。

自行车推销员算的一笔账

来自导购小姐的推荐

上门买鸡蛋的推销员

专业知识是最好的推销术

灵活地向客户推介商品

转移视线让顾客关注商品本身

用产品做无声的介绍

将焦点指向产品带来的利益

第二套 敌战计

第七计 无中生有——创造需求达成交易

把冰卖给爱斯基摩人

旅馆的种树奇招

情人节的礼物

着眼于未来的保单

无所不在的震惊销售法

表演法接近客户创造订单

用鲜明实例引动顾客

第八计 暗度陈仓——处理异议把握主动

高尔夫球袋与化妆品

来自顾客的猜测价格

.....

第三套 攻战计

第四套 混战计

第五套 并战计

第六套 败战计

<<销售三十六计大全集>>

章节摘录

版权页：同理心瞬间拉近与客户的距离运用瞒天过海之法，揣摩客户心理，利用同理心做销售可以最大限度地降低顾客的销售对抗心理。

所谓同理心是指能易地而处，设身处地理解他人的情绪。

感同身受地明白及体会身边人的处境及感受，并可适当地回应其需要。

由此站在对方的角度来分析和看待问题，因此在销售过程中，“同理心”就是销售人员站在消费者的角度，同情、理解、关怀消费者，接受消费者的内在需求，并感同身受地予以满足。

具有“同理心”的销售人员能从细微处体察到顾客的需求，从而最大限度地满足顾客的需求。

所以销售过程中的同理心是销售新手必须掌握的一门营销课程。

根据销售高手的经验总结，可把同理心分为“八同”来进行销售对策分析，从而达到与客户拉近距离。

。(1)同姓在终端销售的过程中，经常遇到销售人员与顾客的姓氏相同的情况，恰好顾客的姓氏与终端销售人员的姓氏是一样的，那么我们的终端销售人员就可以以这个为切入点来构建与消费者之间的信任。

销售妙招：同姓有缘啊，咱们五百年前可是一家子，像您这样成功的人士，您以后还请多多指点我啊！

(2)同爱好相同的爱好会非常容易增进人与人之间的交流，人们总是喜欢跟爱好相似的人在一起，正所谓：物以类聚，人以群分。

如果在与顾客的沟通中，恰好顾客的某一个爱好与你的爱好一致，那么这也是很好的与顾客建立信赖的机会。

销售妙招：赵先生，您也喜欢远途骑车啊，那可太好了，我也非常喜欢这方面的运动，不过我都没去过西藏，我最远才到过成都，以后您可要多多指导我啊！

(3)同经历相同的经历会有相同的感受，相同的感受会有很多共同的话题，而共同的话题又给我们进一步沟通提供了很好的机会，如果在终端销售的过程中，如果你恰好有一部分经历与顾客的经历相似，你就可以与顾客就你们的相同经历进行深入的沟通。

销售妙招：您以前在KT做过销售？

真是太巧了！

我刚毕业就在那做过普通业务，这样的大企业就是锻炼人啊！

您在那一直工作到2006年？

难怪您有今天的成就，听说后来的运营总监就是从销售部上来的！

(4)同学校友在终端销售的过程中，如果恰好顾客曾经读书的学校与你曾经读书的学校是一个学校，那么你就要及时利用这样的共同之处，来与顾客进行沟通，同窗之间的交流是非常容易的。

在偶然的机会见到了曾经在一所学校读书的校友，大家有共同的学习经历，那么彼此就非常容易建立起信赖的关系。

销售妙招：太巧了！

路先生您也是铁路中学毕业的啊，我也是在那里毕业的，不过我毕业得比较晚了，看您现在事业这么成功，就知道您读书的时候一定学习成绩非常优异，有机会还真想向您请教一下呢！

(5)同语气语气的相同的代表着你们有着共同的地方，就是性格方面有很接近的地方。

销售妙招：当顾客说话快一些的时候，你的语速也要尽可能快一些；当顾客的说话速度慢一些的时候，你的语速也不妨慢一些；当一个顾客说话斩钉截铁的时候，你也不妨斩钉截铁一些。

(6)同性别相同的性别有着类似的视角，有着类似的人生观，有着类似的成长经历，有着类似的价值观，有着类似的人生目标。

在终端销售的过程中，你可以合理地使用相同性别的顾客，来与顾客进行沟通。

销售妙招：钟姐，我们做女人的不容易，既要照顾家庭，又要忙工作，您看您，竟然能做到家庭事业两不误，真让人佩服啊！

(7)同身材身材相同一方面表示可能有着类似的生活习惯，另一方面在穿衣打扮方面也可能有更多的相

<<销售三十六计大全集>>

同话题。

销售妙招：恰好你与顾客都是身体比较胖，那么你就可以与顾客进行交流减肥的经验；如果你的身材与顾客身材都是比较健壮，那么你就可以与顾客交流健身的经验。

(8)同乡古人云“久旱逢甘露，他乡遇故知，洞房花烛夜，金榜题名时”，人在他乡遇到了自己的家乡人正是人生四大喜事，人在他乡遇到了自己的老乡，正所谓：老乡见老乡，两眼泪汪汪。

老乡很容易回忆起乡情、乡音，那么沟通起来就变得更加容易，人们更加容易相信老乡说的话，因此在终端的销售过程中，如果恰好遇到了你的同乡，你不免主动地进行介绍，并通过适度的赞美，来拉近彼此的距离。

销售妙招：您也是吉林人啊，真是太巧了，我也是吉林的，我们吉林的来到北京闯世界，像您这么成功的可真不多啊，以后，您可要多多指导我啊！

<<销售三十六计大全集>>

编辑推荐

<<销售三十六计大全集>>

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>