

<<攻心>>

图书基本信息

书名：<<攻心>>

13位ISBN编号：9787542934918

10位ISBN编号：7542934910

出版时间：2012-6

出版时间：立信会计出版社

作者：张海良

页数：208

字数：162000

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>

<<攻心>>

内容概要

大客户既是客户，却又与普通的客户有所不同。

相比较对于普通客户的销售策略和技巧，张海良编著的《攻心》重在强调大客户的概念，从大客户战略的角度出发，对相关销售战术、技巧进行分析和总结，《攻心》目的是使广大市场销售人员的销售技巧变得更加有深度，更加灵活，也更准确地直击大客户的心理需求，从根源处实现攻心销售的目的。

<<攻心>>

作者简介

张海良，北京今天胜德品牌管理咨询有限公司首席专家，中改院中国民营经济研究中心副主任，中国MBA北京联谊会首席品牌专家，多家大学客座教授；于1994年创办今天胜德品牌管理咨询有限公司，以新、奇、特的定位方法和“咨询无定式、管理无定则、创意无定法”的服务理念先后为上海漕河泾开发区、交通银行、西安高新区、真心瓜子、新华锦集团、首钢集团、北京秀水街、壶口瀑布等近百家中国企业提供过成功的管理和咨询服务。

<<攻心>>

书籍目录

第一章 攻心前的准备

- 大客户对企业的意义
- 大客户不能等同于客户
- 正确看待不同类型的大客户
- 销售之路的转折点——大客户

第二章 攻心第一步：锁定你的大客户

- 利用市场细分，锁定准大客户
- 谁是你的上帝——找准你的大客户
- 避开大客户选择误区
- 大客户信用调查决不能少

第三章 攻心第二步：分析大客户的采购风格

- 换位思考，准确定位大客户的需求
- 全方位收集大客户的资料
- 熟悉大客户的采购流程
- 锁定采购关键人，重点攻心

第四章 攻心第三步：接近你的大客户

- 与客户的电话沟通
- 拜访前的一些准备
- 生意源于第一次接触
- 选择合适的开场白
- 寻找合适的话题，拉近与客户的距离
- 巧用赞美，投其所好
- 说不如听，听不如问
- 在接触中带给客户安全感

第五章 攻心第四步：与大客户的心理交换

- 吸引客户的注意力，做好销售呈现
- 为大客户提供信息的三大途径
- 让客户接受你的提议
- 强化你的价值主张
- 推进客户开发的三大建议

第六章 攻心第五步：销售员要懂谈判心理学

- 谈判是要谈生意，而不是伤和气
- 争取更多的谈判筹码
- 巧用最后通牒策略
- 放长线钓大鱼，让步也要讲究技巧
- 做好“白脸”和“黑脸”
- 双方都要明确谈判的目的是双赢
- 用合同锁定胜局

第七章 攻心第六步：巩固与客户的关系

- 没有回款的生意不叫生意
- 兑现承诺是关键
- 主动服务领先市场
- 假大客户，该换就得换
- 巩固与大客户的关系
- 提升大客户的满意度

<<攻心>>

处理大客户抱怨
让客户推荐生意
如何应对竞争对手

<<攻心>>

编辑推荐

每个企业都希望能和大客户建立和保持长期稳定的合作关系，但有多少企业了解过客户的家庭因素？

你能帮客户的儿子安排一个免费培训的机会吗？

我们需要从其他角度来分析这些问题的根本源头——心理学。

从心理学的角度重新去看待大客户销售，在销售中实行有效的“攻心”，才能真正实现“搞定”。

《攻心：搞定你的大客户》将目光直接锁定在企业所最关心的大客户，根据大客户销售基本流程，从接近、行动、谈判、维护四部分着手。

明确攻心“六步”，直至搞定大客户。

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>