

<<阶梯销售术>>

图书基本信息

<<阶梯销售术>>

内容概要

《阶梯销售术》以IMPACT销售系统为主体展开，IMPACT销售系统是指销售中的六个步骤，分别为调查（Investigate）、会面（Meet）、探究（Probe）、应用（Apply）、说服（Convince）、完成（Tie-It-Up）。

作者详细讲解了在每个步骤应该做的工作和注意的事项，也提供了许多鲜活的实例和有趣的诀窍。

《阶梯销售术》提供了你全新的思考方式、理念和价值观，作者一直在告诉每个销售人员，只有以你的顾客为中心，扎扎实实做好销售中的每一个步骤，才能铸成自己成功的销售生涯。

<<阶梯销售术>>

作者简介

<<阶梯销售术>>

书籍目录

第1章 21世纪的销售销售是什么销售中的20大错误成功销售的七条一般性法则一般性法则的细节问题销售作为专业，适合你的位置在哪里本章要点回顾第2章 专业销售：内部诀窍揭示销售成功的最大秘诀合格的预期顾客的五个特征不是在你需要的时候进行销售专业销售最本质的两个要素一致性销售方法的重要性引导销售生涯的6条法则本章要点回顾第3章 关注点，合作与充分利用关于关注点明确你的关注点建立自己的销售哲理充分利用自己的时间、能力、资源和优势个人销售才能的审视本章要点回顾第4章 调查阶段（第一部分）——定位个人定位的作用实现良好定位的10种方法导致自我定位错误的6个误区如何把自己定位成专家着装、风格和形象自我形象与定位自己的作用本章要点回顾第5章 调查阶段（第二部分）——开发FoB假想顾客与合格预期顾客的区别三条最精髓的开发原则你的机会是什么保持组织性的六个方法接近预期顾客你到哪里去寻找预期顾客电话安排会面本章要点回顾第6章 调查阶段（第三部分）——拜访前设计BIG做好研究发展内部支持预期顾客的内部支持团队确认你的会面心理准备生理准备准备：定位、开发以及拜访前的计划本章要点回顾第7章 会面阶段：面对面地吸引你的预期顾客吸引你的顾客第一印象尽可能增强信任不要支配一切——善于分享把它整合起来建立沟通的桥梁如何跨越沟通的桥梁本章要点回顾第8章 探究阶段：询问有关达成销售的问题避免致命错误一切始于倾听如何发现预期顾客将要购买什么有关异议解决怎样将产品的特色和利益结合起来基于需要的问题基于异议的问题十四个制胜的问题在继续工作前要做好充分的准备你能运用的最有效的话语本章要点回顾第9章 应用阶段：使你的产品或服务解决问题基于应用的销售与基于证明的销售保证销售的四点建议如何运用基于应用的销售背后的原则让产品介绍变得更精彩的四种已被证明的方法如何提出价格并得到它价格陷阱反馈问题的一些例证本章要点回顾第10章 说服阶段：使你的预期顾客相信销售是一个有价值的职业人们对于足够相信的事就会采取行动证实你的宣传提出你自己的证据证明价格的合理性减轻顾客对购买的恐惧感本章要点回顾第11章 完成阶段：达成及结束销售整合销售，而不是顾客销售条件的谈判消除异议请求下单加强和巩固销售本章要点回顾第12章 如何建立并维持销售势头动力、适应力和乐观专业销售的10条成功真谛本章要点回顾

<<阶梯销售术>>

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>