

<<轻松赢得客户的推销话术>>

图书基本信息

书名：<<轻松赢得客户的推销话术>>

13位ISBN编号：9787802137257

10位ISBN编号：780213725X

出版时间：2010-11

出版时间：林菲 海潮出版社 (2010-11出版)

作者：林菲

页数：243

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>

## <<轻松赢得客户的推销话术>>

### 内容概要

真正的销售是一门具有挑战性又讲究技巧的工作，需要投入充分的热情与心思，更需要每个销售员具有高超的语言技巧。

因为销售的本质就是把东西卖出去，把钱收回来，在这个过程中，销售员的口才至关重要。优秀的销售员-开口就能打动客户做成交易，笨拙的销售员有口说不出或词不达意，好的机会也会白白浪费，最终的销售业绩可想而知。

因此，从这个方面来说，练就好的销售口才，是轻松赢得客户的关键，是每个销售员应该修炼必须掌握的看家本领。

## <<轻松赢得客户的推销话术>>

### 书籍目录

第一章 先练口才再做销售微笑给你带来更多的客户真诚能打动你的客户客户的需求可以问出来展望未来销售法寻找需求推销法挖掘需求点做推销语速快慢要适中善于听客户的心声多听少说的艺术帮客户寻找需求好成交与客户沟通从心灵开始第二章 最有效的约访客户话术接近顾客不按牌理出牌一语惊人约客户套近乎约访客户话术电话约访要从客户感兴趣的话题入手电话约访巧过秘书关与决策者预约技巧第三章 最直接的开场白话术好的开场白是成功的一半请求帮忙式的电话沟通开场白吸引客户好奇心的开场白用双方共同点拉近与客户距离以守为攻抓住客户目光借助权威完成开场白瞬间抓住客户注意力的开场白j用赞美打开销售之用有趣的话题引导客户一开始就创造客户的信心开场白赞美要真实说服决策者的开场白第四章 向客户介绍产品的说话技巧对自己销售的产品要有信心专业话一定要说得清楚区别产品介绍话术用客套话引顾客讲话用客套话套出顾客的需求卖产品不如卖效果巧妙保护客户的尊严“专家”式产品介绍话术用自己的专业帮客户作选择要用专业的询问方式不一定就要回避缺点站在对方的立场上去介绍把客户的注意力吸引或转变到产品上客观的介绍打动人介绍产品前吸引客户的注意第五章 稳定客户要会说话以轻松的幽默接近客户处理顾客抱怨的“三变主义”话术诚实本身就是大买单勇于认错的推销术用间接反驳代替直接反驳老实推销莫过度吹嘘嘴甜能吃热豆腐让“第三者”为你说话冷静地处理客户的异议适时沉默比说好对你的顾客感兴趣第六章 优秀推销员就这样说服客户能够向任何人推销任何一样商品巧言假设，销售成交巧妙回避大实话赞同顾客的观点强调产品的优势找准“要害”。

说服对方妙语牵着客户走适时运用激将法请用专业的说服方式说服客户赞美很关键有策略易说服形象的比喻说服人成交先要妙语暖人心产品的推销说明很重要应对“再考虑考虑”的借口用赞美堵住顾客的嘴几句话激起客户好奇心要懂得关爱客户.....第七章 最简单的促成交易说话技巧第八章 电话销售里的金口才第九章 面对拒绝巧说话

## <<轻松赢得客户的推销话术>>

### 章节摘录

日本著名推销大师原一平非常擅长为客户创造需求。

他认为，有许多人看起来似乎不需要保险，可是一经分析，却发现每个人都需要保险。

一个刚从学校出来的毕业生。

一年有2万元的年薪，他暂时不需要养家，短期内也不可能结婚，但是原一平还是能把保险卖给他。

原一平对那位年轻人说：“在现在的情况下，您确实不需要投保人寿保险。

如果有人告诉您，您需要投保人寿保险，这个人肯定是在骗您。

我是一个保险专家，我可以坦白地告诉您，您并不需要任何保险。

可是请问您，您计划结婚吗？

”“哦，也许几年以后吧！

可那是很久以后的事。

”“即使等您结了婚，您也还是不需要保险，您知道为什么吗？

因为万一您不幸发生了意外，您太太仍然年轻，她可以工作，也可以再婚，所以您在这段时间内也不需要投保人寿保险。

那么再请问您，您打算要小孩吗？

”“当然，我还希望多生几个小孩呢！

”“当您太太怀孕时。

我想您就应该投保了。

现在让我们来看看人寿保险的基本原则。

任何人要买人寿保险时都要考虑三个问题：第一是职业，您的职业不属于危险性高的职业，所以我想没有问题；第二是健康，您现在身体健康，这也没有问题，但几年以后，我就不敢确定了，现在我们假定您的健康情况一直良好，所以也不成问题；第三是年龄，就是您的年龄愈大，买保险时的保费就愈高，一般而言，每增加一岁，保费就增加3%。

”“不过再等3年也差不了多少。

”“年轻人，那可有差别呢！

假如在3年之内您太太怀孕了，那时您准备买人寿保险，您就要支付比现在高出9%的保险费。

如果您现在的所得税税率是37%，也就是说您必须要多赚12%的年薪，才付得起那份保险费。

另外，并不是说只在第一年多付9%，而是您在投保的每一年都需要多付9%，这笔账您应该仔细算一算。

”“假如您现在投保，3年以后，您还是拥有同样价值的保险。

可是每年就省下了12%以上的保费。

我相信以您的能力，将来一定会飞黄腾达，所以我愿意现在为您设计一套保险计划，让您从现在开始节省12%的保费。

”就这样。

原一平终于说服了这位没有需求的年轻客户购买了一套人寿保险。

## <<轻松赢得客户的推销话术>>

### 编辑推荐

《轻松赢得客户的推销话术:推销员应用修炼的说话技巧》：先练口才再做销售，最有效的约访客户话术，最直接的开场白话术，向客户介绍产品的说话技巧，要稳定客户要会说话，优秀推销员就这样说服客户，最简单的促成交易说话技巧，电话销售里的金口才，面对拒绝巧说话。推销员应该修炼的说话技巧。

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>