第一图书网, tushu007.com

<<像销售大师一样掌控客户>>

图书基本信息

书名：<<像销售大师一样掌控客户>>

13位ISBN编号：9787802513648

10位ISBN编号：7802513642

出版时间：2010-6

出版时间：金城出版社

作者：张扬，关明月　编著

页数：234

字数：150000

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

前言

朋友，当你阅读本书时，你可以把本书当做人生指导书来读，你也可以把它当做销售圣经来读。
你可以把它奉为圭臬，你可以从中吸取养料，你也可以从各位销售大师身上获得前进的动力。
既然这样，在这里，没有时空观念，你就不要惊叹这本书的逻辑关系与时空错乱。
同时，这本书绝对会让你受益匪浅。
每一位销售员内心都有自己崇拜的对象——原一平、乔·吉拉德、弗兰克·贝特格、汤姆·霍普金斯、布莱恩·崔西、柴田和子、戴夫·多索尔森、徐鹤宁、马里奥·欧霍文。
这些销售大师的经历以及业绩能告诉你什么？
原一平告诉你　　微笑能感化你的客户，客户喜不喜欢你，会不会成为你的准客户，大部分情况下在刚开始见面的几秒钟就决定了，所以，微笑对于提升你的人气，增加客户对你的好感具有重要的作用。

内容概要

本书是以原一平、乔·吉拉德、汤姆·霍普金斯、柴田和子等9位世界上最著名的销售大师掌控客户的实战案例和经验视角为基础，以掌控客户的诀窍为主线，分别从如何寻找客户、接近客户、吸引客户、赢得客户的信任等角度出发，帮助销售人员掌握销售秘诀．走向成功之路的书籍。
　全书详细阐述了成功销售的方法与诀窍，既有大师级人物的真实案例和经验感受，又有理论支撑，既是一本实战的指导书，又是一本入门的必读书。

书籍目录

第一章　原一平：笑脸迎人，微笑是激活客户的密码 原一平小传 打好微笑这张牌，让客户对你产生好感 面对客户，笑脸可以融化一颗冷漠的心 拜访客户前，先做好笑的准备 幽默推销，客户也会爱上你 逗准客户笑，自己也跟着笑 以情动人，让客户笑着接受推销 用蒙娜丽莎式的微笑激起客户的好感 用带有“笑容”的声音征服客户_第二章　乔·吉拉德：注重细节，让客户和你做永久的生意 乔·吉拉德小传 诚为上策：真正的推销不是欺骗 250定律：饱含激情地推销自己 诚恳服务：记住客户，客户也能记住你 充满热情：用爱心和尊重赢得潜在客户 巧妙引导：让客户不好推脱 等待时机：推销要懂得循序渐进 猎犬计划：老客户也是新的客户第三章　弗兰克·贝特格：提升修养，学会“说话"生意自然来 弗兰克·贝特格小传 成功的销售源自巧妙地提问 套用“强盗逻辑”做营销，说得多不如问得多 事先弄清客户关心的事，让沟通畅通无阻 让事实为你说服客户 让“证人”为你说话，获得客户的信赖 开口之前先“听话” 连心法则：用激励让客户体会到优越感第四章　汤姆·霍普金斯：丰富人脉，销售的网才能越撒越大 汤姆·霍普金斯小传 网撒得越宽网的鱼越多 多发展新客户，生意才会滚滚来 跟进法则：利用电话获取信息，不达目的不罢休 不要歧视任何一名潜在客户 向客户展示商品的缺陷，留住准客户 由客户延伸出客户链 步步为营：巧妙引导潜在客户转变成真正的客户·第五章　布莱恩·崔西：巧妙提问：教你如何“得寸进尺" 布莱恩·崔西小传 每天多问自己几个“为什么” 只有问才能懂得客户的真实需求 体验过后，问客户对产品的感觉 问兴趣爱好，拉近与客户的距离 问出客户与自己的共同点 售后不时地问，客户才认为你关注他 关心地问，问出客户对你的亲近感第六章　柴田和子：懂得布局，做活自己的销售 柴田和子小传 关注银行：开发客户的宝地 关键人物：销售成功的关键 正面突破：“柳暗花明又一村” 进退从容：该放弃时就放弃，别将固执当坚持 据理力争：该理直气壮的时候绝不气短 服饰行销：营造独特的形象让客户记住你 讲究话术：让客户陷入自己的局中第七章　戴夫·多索尔森：开动脑筋，用创意去赢取客户 戴夫·多索尔森小传 创新就是对产品的一种再包装 拒绝也能产生创意 用创意捕捉潜在客户 每次都有新创意 用创意的点子拿下客户 开场白也要有创意第八章　徐鹤宁：敢于行动，成功都是拼出来的 徐鹤宁小传 行动一定要有目标 做别人不敢做的事 拥有行动力，开上法拉利 用行动突破不可能 用行动将梦想变成结果 只有行动，才能实现“我行” 行动才能获得你想要的东西 用行动维持自己的巅峰状态第九章　马里奥·欧霍文：少说多听，从潜移默化中去影响客户 马里奥·欧霍文小传 倾听是你生命中最重要的一堂营销课 魅力源于倾听 倾听就是一种尊重 倾听是对客户最好的恭维 沉默是一种哲学 客户多讲，才能听懂他们的真实需求 沉默与表达，良好的沟通

章节摘录

虽然如此，他依旧精神抖擞，每天清晨5点起床从“家”徒步上班。
一路上，他不断微笑着和擦肩而过的行人打招呼。
有一位绅士经常看到他这副快乐的样子，很受感染，便邀请他共进早餐。
尽管他饿得要死，但还是委婉地拒绝了。
当得知他是保险公司的推销员时，绅士便说：“既然你不赏脸和我吃顿饭，我就投你的保好吧！”他终于签下了生命中的第一张保单。
更令他惊喜的是，那位绅士是一家大酒店的老板，帮他介绍了不少业务。
从这一天开始，否极泰来，原一平的工作业绩开始直线上升。
到年底统计，他在9个月内共实现了16.8万日元的业绩，远远超过了当时的许诺。
公司同人顿时对他刮目相看，这时的成功让原一平泪流满面，他对自己说：“原一平，你干得好，你这个不吃中午饭，不坐公车，住公园的穷小子，干得好！”
“推销之神”
1936年，原一平的推销业绩已经名列公司第一日本第二，并不因此满足，他仍然狂热工作，根本不愿意停下来。
后来，他的太太埋怨他说：“以我们现在的储蓄已够终生享用，不愁吃穿，何必每日再这样劳累地工作呢？”
原一平却不以为然地回答：“这不是有没有饭吃的问题，而是我心中有一团火在燃烧着，这一团永不服输的火在身体内作怪的缘故。”
原一平50年的推销生涯，可以说是一连串的成功与挫折所构成的。
他成功的背后，是用泪水和汗水写成的辛酸史。
他用自己一生的实践书写了作为一个伟大的推销员、一个优秀的推销员应该具有的技巧。
他要把这些技巧告诉每一个普通人、每一个即将走向成功的人。
为此，他在全世界各地开展了连续不断的演讲，把自己的思想推广开来。
为了不断地提升自己，原一平会定期举行“原一平批评会”，并坚持多年，听取大家的意见，来检讨自我，改进自我。
在一次偶然的机会，原一平结识了吉田和尚，并被吉田和尚的教诲折服。
从此之后，他坚持每星期去寺庙听吉田胜逞、伊藤道海法师讲禅，来提高自己的修养，反省自己，透视自己。

第一图书网, tushu007.com

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