

<<敲开房门拿订单>>

图书基本信息

书名：<<敲开房门拿订单>>

13位ISBN编号：9787802517004

10位ISBN编号：7802517001

出版时间：2011-5

出版时间：金城出版社

作者：王文波 编

页数：215

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>

<<敲开房门拿订单>>

内容概要

如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？

那就必须注意到拜访客户的每一个细节。

王文波的《敲开房门拿订单》是你的最好帮手，它已为你列出了拜访客户时需要关注的每一个细节，你无需再绞尽脑汁地想：“我忽略了什么？”

”因为你所忽略的都已经包含在本书之中了。

《敲开房门拿订单》中的引例，深入浅出，诙谐实用，所以无论是对于销售业务员还是想改变待人处事技巧的人来说，这本书都是最好的指引。

细酌浅尝之余，更能体会此书的精妙之处。

愿读者皆能有所受益，实为本书之最大意义。

从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！

<<敲开房门拿订单>>

书籍目录

一、预约客户——好的开端是成功的一半

- 细节1：成功的预约在于打动客户的心
- 细节2：了解客户拒绝约见的理由及应对方法
- 细节3：电话预约的技巧
- 细节4：当面预约的技巧
- 细节5：间接预约的技巧

二、陌生拜访——以心打动客户的需求之心

- 细节6：知己知彼，百战不殆
- 细节7：你的形象值百万
- 细节8：推销自我的积极的心态
- 细节9：精彩的开场白
- 细节10：吸引客户的注意力
- 细节11：激发客户的好奇心
- 细节12：与客户互动起来
- 细节13：电话拜访
- 细节14：网络拜访
- 细节15：直接拜访

三、回访——点燃客户购买的欲望

- 细节16：号准客户买点的脉搏
- 细节17：引导客户说需求
- 细节18：进行有效地倾听
- 细节19：识别客户的“信号”
- 细节20：关注客户的利益
- 细节21：微笑面对否定
- 细节22：消除客户的疑虑
- 细节23：让客户感受到利益
- 细节24：激发客户的购买欲
- 细节25：电话回访
- 细节26：网络回访
- 细节27：直接回访

四、迅速达成协议——与客户分享双赢的结果

- 细节28：认同客户的感受
- 细节29：关心客户所关心的
- 细节30：让客户高兴起来——巧妙地处理客户异议
- 细节31：为客户寻找购买的理由
- 细节32：把握成交的时机
- 细节33：主动提出交易
- 细节34：指导客户做出购买决定
- 细节35：确认成交结果，签订销售合同

五、服务拜访——维护、挖掘潜在客户

- 细节36：服务从心开始
- 细节37：填写销售报告单
- 细节38：落实对客户的承诺
- 细节39：在客户抱怨中捕捉成长的契机
- 细节40：悉心处理客户的抱怨

<<敲开房门拿订单>>

- 细节41：及时向厂家反馈客户信息
- 细节42：与生产服务部门搞好关系
- 细节43：建立客户联络簿
- 细节44：经常拜访重要客户
- 细节45：在特别的日子给客户一份特别的祝福
- 细节46：与客户建立伙伴关系
- 细节47：善于用老客户拓展新客户
- 细节48：及时反省、检讨自己
- 细节49：制订、修改今后的销售计划

<<敲开房门拿订单>>

章节摘录

版权页：插图：当然，这位推销员并非是完全默默不语，而是不时地向顾客提出问题，以发现他的疑问、烦恼是什么？

然后有针对性地给予解答，帮助客户消除疑虑，促成交易。

给客户说话的机会，有时比自己唠叨不停更有价值。

在生活中，人们都有一种希望别人倾听的需要，这是人类行为的本质。

当人们感到别人在听他们讲话时，他们就会做出积极互动的反应。

让对方尽情地说话！

他们对自己的事业和自己的问题了解得比你多，所以向他们提出问题吧，让他们把一切都告诉你。

著名作家陶勒斯·狄克曾经说过：要把耳朵而不是嘴巴借给别人，这才是通向成功的捷径。

对别人说他不感兴趣的话毫无意义，你还不如问“您的看法是什么？”

”“您的意见是什么？”

”“您有什么不清楚的地方吗？”

”等。

在传统的销售模式中，大多数销售人员经常是带有策略地去倾听。

他们有选择地去听取他们为了达成销售想要听取的信息。

如果客户没有表现出购买的信息，他们就向客户询问一些试探性的问题来得到他们想要的信息，整个谈话过程，营销人员的注意力都放在了他们的策略上，所以他们一次又一次错过了理解客户的机会。

很多受过销售技巧训练的销售人员通常会问一些问题，这些问题可以满足销售人员的需要，从而引导客户达到销售人员的预想结果。

在这种模式中，如果客户感到被引导、被控制或被操纵，他可能会拒绝或者抵制营销人员。

当前有一种时尚销售方式叫“顾问式销售”，强调销售人员鼓励客户说，听取他们的意见直至理解他们的观点，包括他们的需求和顾虑。

<<敲开房门拿订单>>

编辑推荐

<<敲开房门拿订单>>

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>