第一图书网, tushu007.com

<<CD-R如何做好产品解说>>

图书基本信息

书名：<<CD-R如何做好产品解说>>

13位ISBN编号：9787900663405

10位ISBN编号：7900663401

出版时间：2005-8

出版时间：北京大学出版社

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

内容概要

产品解说是销售过程中的一个重要阶段，解说的好坏直接关系到销售的成功与否。
销售人员若把握不准产品卖点或不明晰客户需求，就无法有的放矢的做好产品解说。
有经验的销售人员会妥善把握产品卖点与客户需求之间的关系，合理设计解说陈词，从而刺激客户的购买欲望。

本课程将向您详细讲授产品解说的准备工作、产品说明、沟通、构图等方面的相关技巧，以及在产品解说中应注意的事项。
通过对本课程的学习，您将快速掌握产品解说的方法，培养起正确的销售表达技巧，为提升销售业绩奠定坚实的基础。

第一图书网, tushu007.com

<<CD-R如何做好产品解说>>

书籍目录

第一讲 包装你自己
1.商品解说的重要性
2.顾客对商品的接受顺序
3.解说者应掌握的社交礼仪
第二讲 销售解说前的准备工作
1.让自己成为专家，主动出击
2.自我催眠
3.练习将商品销售给自己
4.商品分析
5.演练与接受批评
6.执行与修正
第三讲 沟通的七项技巧
1.用赞美开场
2.主题明确
3.与有决定权者沟通
4.以利他的基础出发
5.从不同的角度探测需求
6.注视对方的肢体语言
7.注视对方的眼神
第四讲 如何做好产品说明
1.数据夹
2.目录与赠品
3.演示注意事项
第五讲 善用参与感
1.参与感的影响力
2.善用人类的占有欲
3.在参与中引导焦点产生感觉
4.善用有视觉效果的辅助器材
5.善用客户推荐函与照片
6.善用销售中最有效的句子
7.将商品演示当成与客户共同的游戏
第六讲 构图技巧
1.何谓构图技巧
2.如何构图
3.使用时机
第七讲 掌握结束销售的契机
1.承担被拒绝的能力
2.观察肢体语言和语言的能力
第八讲 产品解说时的注意事项
1.不可与客户争辩
2.不要谈论自己对政治与宗教的看法
3.不要贬低竞争者的产品
4.清楚权限
5.不批评他人的看法或经验

第一图书网, tushu007.com

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