

<<经营顾客心>>

图书基本信息

书名：<<经营顾客心>>

13位ISBN编号：9787111161707

10位ISBN编号：711116170X

出版时间：2005-4-1

出版时间：机械工业出版社

作者：武文胜

页数：197

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>

## <<经营顾客心>>

### 内容概要

《经营顾客心：汽车销售成功秘笈》详细介绍和分析了汽车销售顾问在销售过程中必须运用的各种销售技巧和技能，同时借鉴国际上最新的销售手段和成就，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。

本书采用随笔和散文式的行文风格，力求语句轻松流畅，给读者营造出舒适的阅读氛围，带给读者美妙的阅读感受。

本书适用于汽车销售顾问提高自身业务技能。

## <<经营顾客心>>

### 书籍目录

前言  
第一部分 汽车销售顾问的自我修炼  
第一章 汽车销售顾问的特殊销售技巧  
1、特殊的职业者  
2、了解产品的独特性  
3、必须具备的基本素质  
4、销售礼仪  
第二章 探索自我  
1、个人远景式目标  
2、个人获得成功的关键  
3、辨析的能力  
4、赢得客户的四要素  
第三章 成功销售的密码  
1、认知客户的消费行为  
2、销售技巧中的六大特征  
3、客户开发技巧  
4、寻找潜在客户的技巧  
5、接触客户法  
第二部分 汽车销售实战  
第四章 售前准备  
1、销售背景资料  
2、做好迎接客户的准备  
3、沟通的目的  
4、忌用晦涩难懂的专业术语  
第五章 接近客户  
1、销售中的三大要点  
2、营造舒适区  
3、汽车销售顾问的三部曲  
4、客户类型  
5、与客户靠得更近  
第六章 探询需求  
1、破解客户需求的方法与技巧  
2、购买动机  
3、探询的技巧  
4、客户的期望  
5、客户的状态  
6、积极地倾听  
7、产品展示  
第七章 处理异议  
1、异议是成功销售的前提  
2、处理异议的方法和技巧  
3、异议的防范  
4、应对杀价  
第八章 成功签约  
1、成交的机会靠争取  
2、克服自身的障碍  
3、把握购买信息  
4、达成交易的技巧  
5、正确报价法  
6、引导客户贷款  
7、完善交车  
第九章 打造完善美的售后服务  
第十章 经典实战案例

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>