

<<销售新人签单技巧7日通>>

图书基本信息

书名：<<销售新人签单技巧7日通>>

13位ISBN编号：9787111244967

10位ISBN编号：7111244966

出版时间：2008-6

出版时间：机械工业出版社

作者：逮毅君，兰永杰，周志刚 著

页数：263

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>

<<销售新人签单技巧7日通>>

前言

打着领带、穿着西服、手拿公文包，不分寒暑行色匆匆地穿梭在大街小巷，被人称为“工业区的幽灵”；日出而作，日落而息，心力交瘁地躺在床上苦思冥想失败的原因；黎明来临、朝阳升起的时候，为了心中的梦想又满怀希望与激情地去会见客户……这就是销售人员如痴如狂的生存状态，这就是销售人员每天都要经历的肉体和精神上的修炼。

我们经常听到销售人员感叹：订单难成，业绩难以提升啊！

很多销售人员一提到订单头就发麻，而且有时候好不容易快拿下来的订单往往到最后紧要关头突然出现意外。

因为不经意间忽视了客户的需求，客户不满意，单子丢失，是谁的失误？

是销售、客服人员，还是管理者？

赢得客户不易，失去客户却在瞬间，每一位员工的表现，决定了公司的命运……在市场竞争日益白热化的今天，对于销售人员来说，如何赢得订单，特别是在限定时间内如何快速赢得订单，往往成为决定销售人员“生杀大权”的关键因素。

其实，赢得客户订单并不难，难就难在你能不能抓住销售过程的每一个细节并用心将它付诸实践

。

销售工作是一个既充满挑战又充满艰辛更蕴含着极大成功的职业，这是一个不靠任何背景、完全依靠个人智慧与才能公平竞争的职业；这是一个不需要金钱、只需要激情和毅力作资本的行业，这就是那些身无分文且学历较低的平民子弟投身于此的真正原因。

<<销售新人签单技巧7日通>>

内容概要

本书介绍了销售新人获得订单需要掌握的销售流程，对销售中每个步骤的核心要点都作了详尽的归纳总结，并对每个步骤中用到的技巧和注意事项进行了重点提示。

本书的重要作用在于：方便销售新人用短短的7天时间掌握签单的策略和技巧，同时了解让业绩倍增的销售基本法则和技巧，从而能够合理利用时间，轻松快乐地去赢得订单，创造令人瞩目的业绩。

本书集实用性与趣味性于一体，实战案例丰富，对销售新人具有较强的参考价值。

<<销售新人签单技巧7日通>>

书籍目录

前言第1篇 快速充电篇第1章 销售基本法则给自己设定目标先说服打动自己认清谁是你的准客户盯住目标不放松销售的核心是说服擅用人脉资源和客户做永久的生意第2章 须牢记在心的销售秘诀热爱销售工作有自信心诚实主动不要攻击竞争对手灵活应变善于观察像老板一样思考第3章 让自己看上去像个权威和顾问专业销售赢得订单专业销售需要专业知识如何获取专业销售知识做一个顾问式的销售人员第4章 合理规划时间清楚你的时间价值将事情按轻重缓急排序制定细致的、现实的日程安排自我工作检核第5章 每天必修课：排解压力你的压力有多大压力是双刃剑七步帮你排解压力缓解压力的5个秘诀做自己情绪的主人第2篇 7天赢得订单篇第6章 第一天 知己知彼——了解产品和目标客户知己：了解你的产品需要了解产品的哪些内容了解你的客户想要什么挖掘客户需求的关键技巧：询问聆听和询问一样重要如何打消客户的疑虑客户购买决策各阶段的攻关策略给予客户充裕的选择空间第7章 第二天 寻找潜在客户谁是我们的潜在客户寻找潜在客户的“MAN”原则辨别潜在客户的两个关键因素如何寻找潜在客户陌生人变潜在客户的技巧充分搜集客户信息做好客户管理第8章 第三天 接近客户，消除客户的疑虑什么是接近接近客户的两个关键秘诀练好口才接近客户的方式电话接近客户的技巧信函接近客户的技巧约见客户初访成功的技巧第9章 第四天 重点培育有望成交的客户开发潜在客户的三个步骤并非所有的潜在客户都是上帝构建你的客户“金字塔”第10章 第五天 拜访客户制定好访前计划制定计划的SMART原则拜访前需要做什么准备拜访客户的“4W”原则初次销售拜访消除客户的戒备心理把握结束技巧拜访后及时检核和总结第11章 第六天 将拒绝转化为接受时刻做好被拒绝的准备拒绝意味着希望客户为什么拒绝降低客户拒绝的力度三步化解客户拒绝应对各类客户拒绝的实战技巧第12章 第七天 完美时刻：成交创造单独洽谈的环境不大喜也不过于紧张做好报价工作在合适的时机提出成交促成交易的10大方法巧妙用语言艺术促成交易“最难应付的客户”成交应对策略点睛时刻：签单未达成交易后的注意事项真正的销售始于售后参考文献

<<销售新人签单技巧7日通>>

章节摘录

第1篇 快速充电篇 第1章 销售基本法则 给自己设定目标 没有目标的销售人员，当然也会有所收获，但那不是真正的成功。

成功应该是某种你并不十分渴望去争取，但又必须去争取的事物。

制定目标可帮助你获得成功，并且，由于你的成功是通过努力工作而获得的，它便具有了真正的价值和意义。

你会极力保护你的劳动成果并使其增长，你非但不会挥霍浪费，反而会把它建立在更加坚实的基础上。

有人可能没有经过制定目标这一程序而取得了某种程度上的成功，但是，不制定目标，就不能充分发挥自身潜能。

特别是对于销售人员，如果没有目标，就会变得无精打采、烦躁不安。

没有明确的目标，我们就不知道何时该庆祝胜利，我们就会摔跤、被绊倒，我们就会失去工作重点。

不伸直手臂，你就够不着顶部，而制定目标则能使我们把手臂伸直。

“我希望有很多的钱！”

“我希望有辆好车！”

“愿望人人都有，但是，你希望有多少钱？”

“你希望有一辆什么牌子的好车？”

与之成鲜明对比的是：“三年之内，我的年收入要超过20万元！”

“明年年底，我要拥有一辆宝马跑车！”

“这中间的不一样是那么明显，你是否也这样想过呢？”

记住，愿望不是目标。

如果你希望你的愿望能够实现，那么就将你的愿望拆分成一个个具体的、可行的、可以测量或评估的目标。

<<销售新人签单技巧7日通>>

编辑推荐

销售新人的必备工作手册，助你成为超级业务员！

销售新人如何快速上手？

要掌握哪些技巧和方法才能快速签单？

只用7天，读完这本书，你就能具备最强的营销力！

因为这本书不仅传授了业务技巧，而且还告诉你与客户沟通的秘诀。

本书浓缩了众多优秀销售人的成功之道，提炼出了让你7天快速获得订单的销售流程，并对销售的每一个步骤都作了详尽的解析，读者可以从中学到每个步骤的销售策略、销售技巧以及注意事项。

另外，本书不仅仅介绍7天签单的销售策略和技巧，还用大量篇幅介绍了每一个销售人员必须掌握的销售基本法则和技巧，同时对与销售人员密切相关的时间管理和压力管理也作了详尽的介绍，这在其他销售书中还是很少见的。

希望此书能对每一位渴望取得伟大成就并志在成为销售界王者的销售人员有所帮助！

<<销售新人签单技巧7日通>>

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>