

<<非常话术>>

图书基本信息

书名：<<非常话术>>

13位ISBN编号：9787111248156

10位ISBN编号：7111248155

出版时间：2008-9

出版时间：机械工业出版社

作者：李欣禹

页数：128

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>

<<非常话术>>

前言

对话就是沟通，这是汽车营销的一项重要技术，也是日常的汽车销售与服务中每天都要做的一项最重要的工作。

如果说现在从事汽车营销的一些朋友根本不懂得与顾客沟通，他们肯定会很不服气。但是，只要你用心去观察一下目前汽车营销过程，就会发现太多的问题：购买过程中，客户突然改弦易辙选择了其他竞争品牌；售后服务中，客户莫名其妙地“胜利大逃亡”。

这已经是不争的事实了！

如果各位朋友不信，只要花点时间静下心来把这本书好好读一遍，你就会发现这样的结论不是没有道理。

<<非常话术>>

内容概要

《非常话术：汽车营销对话技巧与突破》针对汽车营销中最关键、最典型的39个“对话”问题，采用对比分析的方式，详细剖析“不当对话”与“正确对话”的实际效果与原因，进而总结出成功法则。

书中对陌生销售与拜访、成功预约客户到店、展厅接待与上门拜访中的客户有效沟通、深层次开发客户需求、持续有效而不被客户拒绝的电话跟进、汽车产品的精确展示与客户购买欲望强化、试乘试驾后的成交机会创造、疑难客户和久拖不决客户的成交控制、交车过程中和客户使用后意外情况的处理和风险控制、客户的转介绍等问题都有独到的解决方法和应对策略。

《非常话术：汽车营销对话技巧与突破》是汽车营销话术的经验专著，是突破汽车营销瓶颈的实战典籍。

<<非常话术>>

作者简介

李欣禹，1962年生。
1983年毕业于陕西科技大学。
于20世纪90年代中期从事汽车品牌的市场营销及策划工作。
历经基层到高层的磨练，积累了丰富的实战经验。
同济大学汽车经营管理EMBA客座教授，浙江汽车工程学院特邀教授。
《前沿讲座》特邀专家，时代光华和慧泉国际特邀专家。
东风日产营销学院特聘讲师，《销售与市场》杂志专栏作家。
编著有《制造汽车销量》和《快速提高汽车销售业绩》等畅销书。
在八年多的汽车营销咨询与培训实践中，与国内主要品牌的汽车制造企业和优秀汽车经销企业合作，帮助他们解决汽车营销中存在的难题，并因其在“汽车差异化营销”、“汽车品牌经营战略”、“汽车经销商集团战略与发展”、“汽车经销商品牌创造与提升”等方面的研究得到高度评价。

<<非常话术>>

书籍目录

前言第一章 成功预约一、预约准备二、验证陌生客户的资料三、借助基盘客户获得潜在客户资料四、巧妙应对客户的拒绝五、当客户要求介绍产品时六、当客户要求提供资料时第二章 成功会面一、找对人——客户的分类与角色二、说对话——如何不被客户拒之门外三、做对事——如何处理被拒绝的尴尬四、做对事——当客户要求留下资料时第三章 展厅接待一、初次会面二、再次会面三、导入销售主题第四章 需求开发一、客户的购车背景二、客户需要解决的问题三、客户解决问题的欲望第五章 产品魅力展示一、产品展示前二、产品展示中三、试乘试驾中四、产品展示结束时第六章 消灭客户异议一、不要故意制造异议二、如何避免异议三、有效消除异议第七章 电话跟进一、有效跟进策略二、应对客户借口三、增强客户满意四、扩大销售战果第八章 成交控制一、探询客户态度二、要求客户成交三、客户满意而归第九章 完美交车一、再次提升客户的满意度二、清晰服务事项与流程三、高手秘籍：产品与服务缺陷的转化第十章 顶级服务一、服务事项提醒二、征询客户意见三、持续开发客户需求第十一章 化解投诉一、缓和客户态度二、找出问题根源三、提出解决方案四、从客户投诉到客户忠诚结束语——追求完美的对话

<<非常话术>>

编辑推荐

《非常话术：汽车营销对话技巧与突破》会帮你分析营销失败的原因，并给你一个全面的解决方案。

营销对话（沟通）是汽车销售的一大难题，它涉及：陌生客户约见、客户拒绝处置、意外情况转化、26分钟内让客户买单、客户需求深度开发、产品与服务的独特展示、给竞争对手设置障碍、引导并控制客户的决策、产品与服务缺陷的处置、客户回头率的快速提升这些都需要有化腐朽为神奇的对话技巧，你具备吗？

你需要吗？

<<非常话术>>

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>