

<<高价成交的秘密>>

图书基本信息

书名：<<高价成交的秘密>>

13位ISBN编号：9787111358749

10位ISBN编号：7111358740

出版时间：2011-10

出版时间：机械工业

作者：崔小屹

页数：180

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>

## <<高价成交的秘密>>

### 内容概要

如果企业的产品质量高、价格低、口碑好、应用广，销售工作自然会很好做。但实际的情况经常是：质量好的，价格会很高；价格低的，质量和口碑又不好。而客户总是在质量和价格之间找平衡，以至于赢得订单是如此艰难。在激烈的竞争中向客户卖出优质高价的产品，在激烈的竞争中用低成本赢得高利润，这些都是众多企业和销售人员追求的梦想。

本书结合理论和实践，从建立客户关系、挖掘客户需求到运用关系而成交的整个流程进行梳理，通过案例分析、实战记录和理论讲述等多种方式生动演绎高价成交的秘密。

## <<高价成交的秘密>>

### 作者简介

崔小屹，营销及营销管理专家，清华大学高级工商管理硕士。  
清华大学总裁班特约讲师。  
曾在西门子、戴尔等国际知名企业担任高级管理岗位。  
在二十年的职业生涯中，积累了丰富的营销实战经验。

同时，他也是营销领域的资深培训师。  
擅长销售技巧和销售团队等课程，尤其是大客户销售和高价值产品营销以及营销管理课程。  
为多家企业提供了营销管理和营销体系建设的咨询，帮助客户成倍提升销售业绩。

他认为，销售是科学和艺术的组合，科学的方法和高超的艺术同样重要。

## <<高价成交的秘密>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第1章 高价有理，成交有道

- 1.1 价格由什么决定
- 1.2 不可替代——高价付得心甘情愿
- 1.3 不可替代性的三个方面
- 1.4 需求与价值之间的关系
- 1.5 顾问式营销
- 1.6 做客户的老师和医生
- 1.7 营销的理念与工具：4P、4C、4R
- 1.8 本章总结

#### 第2章 快速拉近与客户的距离

- 2.1 小张为什么没有拉近与客户的距离
- 2.2 快速拉近客户的四大法宝之一：礼仪
- 2.3 快速拉近客户的四大法宝之二：倾听
- 2.4 快速拉近客户的四大法宝之三：提问
- 2.5 快速拉近客户的四大法宝之四：赞美
- 2.6 成功拉近客户距离的案例
- 2.7 如何让不爱说话的客户开口
- 2.8 对销售信息的挖掘
- 2.9 面对资深和强势客户的谈话技巧
- 2.10 拜访客户前的准备工作
- 2.11 本章总结

#### 第3章 打造人的不可替代性

- 3.1 客户眼中的完美销售员
- 3.2 从工作关系向朋友关系的突破
- 3.3 从朋友到铁杆支持者
- 3.4 与客户的相处之道
- 3.5 从本色营销到全能营销
- 3.6 打造属于自己的销售风格
- 3.7 本章总结

#### 第4章 高效推荐——植入不可替代的观念

- 4.1 针对客户需求和特点进行推荐
- 4.2 用中立的立场进行推荐
- 4.3 FABE推荐法，迅速打动客户
- 4.4 异议处理，改变客户的观念
- 4.5 争议处理：“化干戈为玉帛”
- 4.6 与固执和强势客户进行沟通的技巧
- 4.7 本章总结

#### 第5章 高价中标的诀窍——大订单运作

- 5.1 大订单业务竞争特点
- 5.2 决策流程分析
- 5.3 影响技术部门制定有利于我们的方案
- 5.4 价值包装
- 5.5 与客户建立同盟
- 5.6 把自己变成客户的客户

## <<高价成交的秘密>>

5.7 不战而屈人之兵

5.8 充分利用游戏规则

5.9 本章总结

第6章 高效谈判，守住利润的关口

6.1 谈判无处不在

6.2 谈判的最核心理念

6.3 商务谈判的基本原则

6.4 谈判的准备工作

6.5 谈判的开场

6.6 如何化解谈判僵局

6.7 谈判心理与谈判策略

6.8 寻找共赢方案

6.9 本章总结

<<高价成交的秘密>>

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>