第一图书网, tushu007.com

<<销售拜访决定成败>>

图书基本信息

书名：<<销售拜访决定成败>>

13位ISBN编号：9787111406655

10位ISBN编号：7111406656

出版时间：2013-1

出版时间：机械工业出版社

作者：刘志文

页数：203

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

前言

可以说，销售是世界上最有魅力、最富挑战性的工作之一。
在市场经济飞速发展的今天，任何行业都离不开销售，这是不争的事实。
权威部门的统计资料显示，世界上90%以上的人富都是从销售做起的，平均每5个富人中就有一位销售员。
在我国，专职的销售员大约有5000万人。
拜访客户无疑是销售工作中最基础、最日常的内容之一。
如果我们把销售的整个流程比喻为盖一栋高楼，那么拜访客户就是打地基。
地基打得越牢固，楼就可以盖得越高。
只要初次拜访成功，接下来的销售工作就能事半功倍。
当然，作为一名销售员，谁都渴望成为企业销售员中的佼佼者，渴望轻松、自在地达成目标。
但是在现实生活中仍有许多销售员的业绩不尽如人意。
为什么他们早出晚归，却总是完不成任务？
为什么他们勤勤恳恳、努力付出，却始终业绩平平？
为什么他们用真心对待客户，却不能赢得客户的好感？
为什么他们眼看着交易就要达成，却总是与成功擦肩而过？
为什么他们想方设法留住客户，换来的却是客户一点一点的流失？
本书将紧紧围绕着以上内容，一步步探索这些问题的答案。
书中详细地讲述了如何让客户接受你的产品以及服务，为了让销售员稳扎稳打地对客户进行拜访，本书从基本能力训练开始，详细地讲述了销售拜访的各种方式和技巧，层层剖析，不断深人，以帮助销售员把拜访工作做得更好、更出色。
……

第一图书网, tushu007.com

<<销售拜访决定成败>>

内容概要

有人说，销售是一场没有硝烟的战争。
在实际工作中，销售员经常会遇到这样的尴尬：不知道该约见哪些潜在客户，不知道如何预约客户，不知道客户在想什么，客户一旦拒绝就不知所措；客户不是说“没兴趣”、“等等看”，就是像防贼一样防着销售人员……　　销售拜访如果没有积极作用，就一定会有消极影响甚至负面影响。
拜访之前需要做哪些准备？
决定你命运的是哪位关键人物？
如何预约客户而不被拒绝？
如何在心理上占据优势地位，让客户跟着你的思路走？
如何跟顾客沟通交流？
……　　《金牌销售特训营：销售拜访决定成败》为您逐一解密金牌销售员从拜访前的准备工作到成功完成拜访的关键环节、关键步骤和关键策略。
如果您能恰当、灵活地运用各种技巧，就掌握销售的秘诀，从而取得骄人的销售业绩。

作者简介

刘志文，实战型营销专家，具有多家世界500强企业的销售工作经验，对销售技巧的把握和客户心理的掌握有深入的研究，曾供职于彪马（上海）商贸有限公司北京分公司、马克华菲（上海）商业有限公司、耐克体育（中国）有限公司、广州宝洁有限公司等世界知名企业，担任区域经理、销售经理等职务。
具有丰富的营销实战经验，是地地道道从基层实战中锻炼和成长起来的销售冠军。

<<销售拜访决定成败>>

书籍目录

前言第一章 没有准备=准备失败：拜访前的准备工作必不可少收集信息，充分了解客户需求掌握产品的所有信息熟悉产品的市场动态根据客户身份，选择适当话题根据客户身份，准备拜访台词成功拜访需要准备的“心态”未雨绸缪，做好拜访过程预测与对策第二章 锁定目标客户：每个单子后面都有一位关键人物利用MAN法则寻找目标客户大方向确定客户范围精细筛选，找出准客户寻找团体中的“拍板人”寻找潜在客户时要积极转变思维未成交的客户也是你的潜在客户第三章 成功预约必杀技：将约见成功率瞬间提升7倍的法则预约的注意事项约访的最佳时间淡化销售氛围，迈出推销的第一步用心进行电话预约，充分刺激客户的听觉器官通过别人引荐客户，要找准能引荐你的人勇敢面对客户的拒绝第四章 人无礼则不立，事无礼则不成：知礼懂礼，让客户“一见倾心”注意自己的形象和礼仪名片使用的礼仪尊重客户的同时要不卑不亢宴请客户的礼仪第五章 修炼强大内心：创造心理优势，控制沟通格局透过眼睛看客户心灵你不卖，客户偏要买利用惯性思维引导客户，让客户说“是”利用环境条件，引导客户的行为利用权威效应，进行暗示和引导第六章 有效沟通促成绝对成交：一张嘴就赢得客户好感精彩的开场白瞬间赢得客户好感用心倾听，解读客户隐秘心理信息巧妙提问，用问题摸清客户底牌寻找双方共同的话题甜言蜜语，巧妙地给客户“戴高帽”找介绍产品的切人点第七章 做自己的说服力专家：高调掌控局势，让客户无法说“不”一切销售从拒绝开始异议是销售的障碍，但也是机会挖掘客户异议后面的真相……第八章 攻克最后的堡垒：紧抓成交信号，踢好临门一脚第九章 真正的销售始于拜访后：提供最好的售后服务，建立长期的伙伴关系第十章 弥补短板，强化优势：避免拜访禁忌，保证绝对成交

<<销售拜访决定成败>>

章节摘录

成功拜访需要准备的“心态”　　陆飞是一位推销员，他总觉得自己的产品价格贵，性能也不好，所以总是卖不出去，最终导致他的业绩一塌糊涂。
销售经理尽一切努力试图让他振作起来，不断地教给他一些新的方法，甚至将一些准客户交给他。
但这些业务最终都没有谈成。
情急之下，销售经理不得不对他下了最后通牒：在一个月之内，至少要做成3笔交易，否则走人。
“陆飞，今天下午我给你放假，你回家吧。
但是我有一个要求，在回家的路上我想让你不断地对自己说'我明天就能做成一笔买卖'。
回家以后不要做别的事情，到花园里去，放松一下，继续对自己说'我明天就能做成一笔买卖，我明天……'冲澡和吃晚饭的时候，也要一遍遍地对自己说'我明天就能做成一笔买卖'。
不断地重复这句话，直到脑子里一片空白。
早点上床，不要看书，也不要胡思乱想，对自己说'我明天就能做成一笔买卖……'要不断地说，直到你人睡。
在你早晨起床穿衣服、吃早饭的时候，一遍遍对自己说'我今天就能做成一笔买卖……'上班的路上也要一直说'我今天就能做成一笔买卖'。
说的时候，要有信心。
”　　陆飞按照销售经理说的去做了，他不断地重复这句话。
在这个过程中，他已经下意识地开始相信这句话了，就好像那笔买卖已经做成了一样。
第二天，当他去拜访客户的时候，客户和往常一样带有几分消极和拒绝的姿态。
陆飞一点也不感到奇怪，因为这种情形他见得多了。
这时他又想起了那句话：“今天，我一定能做成一笔买卖……”　　接着，发生了一种奇怪的现象。
尽管这个客户仍然持消极态度，但他露出了一点积极的姿态和想购买的愿望。
陆飞的潜意识被调动起来了，如有神助，他下意识地对自己说：“坚持一下，也许今天就能做成一笔买卖。
”　　后来，他真的做成了这笔买卖。
……

媒体关注与评论

无论我们销售的是什么东西，如果我们每天肯花一点时间来了解自己的客户，做好准备，那么，我们就不愁拜访不成功。

——乔·吉拉德　　如果万能之神右手拿着已经取得的成功，左手拿着成功所需的不懈的奋斗要我选择的话，我将选择左手。

年轻人要想成为好的推销员，就必须先学会吃闭门羹。

——苏格拉底　　倾听，是销售的好方法之一。

对销售而言，善听比善辩更重要。

为了达到良好的沟通效果，销售人员就必须不断修炼倾听的技巧。

——原一平　　如果你不去做你所畏惧的事情，那么恐惧将会左右你的人生。

要想成为顶级推销员，一定要以积极的眼光看待自己的事业，向着成功的目标前进。

——葛莱恩·福特　　销售员请记住自我形象心理规律的第一条原则：将自己定位成一名真正的行家。

因为你把自己看成是什么样的人，你就会成为什么样的人。

——博恩·崔西

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

实用、实战，拿来就用，销售员的实用指导手册。
情景模拟，轻松阅读。
适合作为销售人员，尤其是销售新人的培训演练教材。
公司晨会、夕会的每日培训工具。

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