

<<像乔·吉拉德一样卖汽车>>

图书基本信息

书名：<<像乔·吉拉德一样卖汽车>>

13位ISBN编号：9787115232991

10位ISBN编号：7115232997

出版时间：2010-8

出版时间：人民邮电出版社

作者：王毅毅

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>

<<像乔·吉拉德一样卖汽车>>

内容概要

本书以世界上最伟大的推销员之一——乔·吉拉德的销售思维为向导，通过大量情境设计、典型案例，结合汽车产品销售流程，具体阐述了汽车销售每一个环节的实战技巧与法则。

全书内容全面，案例丰富，语言深入浅出，体例生动活泼。

书中的每一个销售场景均以客户购车需求为线索，以汽车销售员的沟通技巧为核心，可循序渐进地启发读者的思维，帮助读者取得骄人的销售业绩。

本书可作为汽车销售员的自学用书，以及汽车销售4S店、汽车交易市场等相关企业的培训用书。

<<像乔·吉拉德一样卖汽车>>

书籍目录

第一章 做个热情周到的主人	电话一响, 生意上门	现场接待客户的要诀	向客户传递你的		
微笑 永远记住客户的名字	第二章 “号” 准客户的需求	用心观察客户	问出你想要的答		
案 学会用“耳朵”工作	给销售加点“润滑剂”	第三章 让客户怦然心动	卖好处而不是		
卖汽车 用“FAB”推销利益	井井有条地展示汽车	适时鼓励试乘试驾	把话说到对方的		
心坎里 让你的介绍生动起来	绝不“愚弄”客户	从竞争对手手中抢客户	为你的说法提		
供支持 有效沟通才能有效销售	第四章 巧妙化解障碍	嫌货才是买货人	找准靶心才能一		
矢中的 秉持正确的处理态度	选择恰当的回复时机	掌握处理异议的正确方法	守住价格		
就是守住利润	第五章 把心动变为行动	态度决定你的高度	成交的机会靠主动争取	识别	
客户的购买信号	关键时刻推客户一把	完美交车	第六章 管好你的客户	正视拒绝	跟
进跟进再跟进	成交只是关系的开始	变投诉为拥护	参考文献		

<<像乔·吉拉德一样卖汽车>>

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>