

<<看故事，掌握签单技巧>>

图书基本信息

书名：<<看故事，掌握签单技巧>>

13位ISBN编号：9787115240286

10位ISBN编号：7115240280

出版时间：2010-11

出版时间：人民邮电出版社

作者：陈姣

页数：303

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>

<<看故事，掌握签单技巧>>

内容概要

《看故事，掌握签单技巧》是“看故事学销售”系列三部曲中的第三部，是一本通过故事的形式，介绍签单技巧的图书。

“故事+技巧”是本书最大的特色。

本书以轻松、生动的故事内容，讲述了如何有效找单、抓单，顺利做单、赢单，成功拿单、签单等9个方面的技巧，涵盖了从售前准备到成功签单各个环节，具有很强的可操作性。

本书适合企业销售人员、管理人员、销售培训师以及高校相关专业师生使用。

<<看故事，掌握签单技巧>>

书籍目录

第1章 专业才能赢得订单 一要勤奋，二要动脑 学会制定目标和计划 今天就要对自己改造 用爱点燃工作的激情 设身处地为顾客着想 有效建立自己的人脉 克服内心深处的恐惧 心态决定着你的业绩 建立无与伦比的自信 成功要靠坚持来完成 微笑是最有力的武器 成就建立在责任心上 时刻对自己进行激励 塑造良好的职业形象 坚信自己的产品最棒 发自内心地尊敬客户 我的工作是最重要的

第2章 知己知彼才能成单 对自己产品了如指掌 对产品优点了然于胸 掌握产品的核心卖点 熟悉产品和竞品差别 了解客户的兴趣爱好 不知需求会错失订单 发掘客户的购买需求 唤醒客户的潜在需求 准确把握客户的心理 懂得客户的购买动机

第3章 寻觅客户有效找单 寻找客户的成功法则 任何时候，都有机会 寻找客户需要有步骤 切忌以衣着判断客户 用电话收集客户信息 和他人共享客户信息 广撒名片让人知道你 旅行推销结识陌生人 敏锐观察找到准客户 让客户去帮助你推销 善于发现身边的客户 通过咨询定位准客户

第4章 策划拜访有效抓单 拜访失败只因无策划 有好计划才有好拜访 抓住要点，做好步骤 策划访问的4W原则 建立完整的客户档案 拥有应对自如的策略 设计访问所需的问题 让客户知道他会受益 为成功拜访做好准备

第5章 接近客户顺利做单 技巧1：搭讪接近法 技巧2：震惊接近法 技巧3：好奇接近法 技巧4：请教接近法 技巧5：介绍接近法 技巧6：利益接近法 技巧7：馈赠接近法 技巧8：表演接近法 技巧9：赞美接近法 技巧10：逐渐接近法 技巧11：调查接近法 技巧12：问题接近法 技巧13：产品接近法 技巧14：兴趣接近法 技巧15：电话绕行法 技巧16：情绪同步法

第6章 销售展示帮助赢单 用优点展示转化缺陷 掌握好最佳报价时机 通过沟通来说服客户 展示要讲究语言艺术 销售展示的语言禁忌 让你的客户参与体验 需要说明更需要证明 如何可视化展示产品 戏剧化展示促进销售 用最简单的方式演示 展示中要会随机应变 密切关注成交的信号

第7章 消除异议促成拿单 拖延类异议的化解 无需求异议的化解 价格类异议的化解 货源类异议的化解 产品类异议的化解 隐含类异议的化解 问题型异议的化解 批评型异议的化解 主观型异议的化解 否定型异议的化解 怀疑型异议的化解 犹豫型异议的化解 沉默型异议的化解 固执型异议的化解 傲慢型异议的化解 复合型异议的化解

第8章 掌握方法成功签单 请教成交法：从另一个角度试试 反向引导法：让客户多买一点儿 细节感动法：细节也能决定成交 情感推销法：推销98%是感情工作 激将成交法：针对客户的激将之术 真诚赞美法：成功签单的重要法则 转移话题法：学会刺激客户的需求 柔性推销法：面对客户不可太强势 兴趣讨论法：谈客户感兴趣的话题 诚实介绍法：用诚实获取客户的信任 发问引导法：通过发问了解客户需求 故事引导法：销售人员要学会讲故事 体验成交法：让客户试用之后再购买 利弊分析法：把优缺点都展示给客户 二选一成交法：让客户做一道选择题 幽默沟通法：能让客户笑就能让他购买 层层诱导法：不断激发客户的购买欲望 倾听成交法：关注客户在沟通中的感受

第9章 做好服务永远有单 绝不只为销售而服务 做客户的参谋和顾问 作出并履行自己的承诺 销售永远在服务之后 从不让客户浪费一分钱 每位客户的内心都渴求被关怀 永远不要忘记联系你的客户 对待任何客户都应该一视同仁 服务客户永远要无微不至 没有忠诚的客户，只有满意的服务

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>