

<<拿到订单的100个沟通话术>>

图书基本信息

书名：<<拿到订单的100个沟通话术>>

13位ISBN编号：9787115241962

10位ISBN编号：7115241961

出版时间：2010-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：陈姣

页数：229

字数：181000

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>

<<拿到订单的100个沟通话术>>

内容概要

本书通过“四位一体”的展现形式对销售工作中寻找客户、初次联系、应对拒绝、接近客户、挖掘需求、介绍产品、跟进客户、化解异议、促成订单以及与不同性格类型的客户进行沟通这10大工作要点中的经典话术进行了详细的阐述与总结，是帮助销售人员提升销售口才和拿单水平的有效工具。

本书适合一线销售人员、销售新人学习使用，也可供销售经理指导下属或培训师开发培训课程等使用。

<<拿到订单的100个沟通话术>>

书籍目录

第1章 寻找客户，全面掌握信息的8个话术 话术1 兔子也要善吃“窝边草” 话术2 让你的世界不再有陌生人 话术3 滚雪球，客户又带客户来 话术4 这些客户会助你左右逢源 话术5 见微知著，把脉客户的购买力 话术6 做好“侦察兵”，及时获取采购信息 话术7 独辟蹊径，找准那个拍板的人 话术8 做足台下功夫，比客户更了解客户 第2章 初次联系，激发客户兴趣的7个开场话术 话术9 第一印象，让客户难忘记 话术10 借助第三方，轻松见客户 话术11 产品利益是最好的敲门砖 话术12 巧用好奇心，激发客户的欲望 话术13 好问题，问出一片新天地 话术14 聊些家长里短，客户也是平凡人 话术15 不走寻常路，奇招妙招，招招制胜 第3章 应对拒绝，成功扫除障碍的11个话术 话术16 绕过障碍，轻松敲开客户的门 话术17 开门见山，简洁清楚地说明来意 话术18 主动出击，让一切都变得有可能 话术19 用客户的时间为客户创造数倍价值 话术20 没有需求，也要创造需求 话术21 既要帮客户挣钱，又要帮客户省钱 话术22 有抱怨的客户恰恰是黄金客户 话术23 追根究底，客户到底顾虑什么 话术24 让客户对推销重建好感与信任 话术25 顺藤摸瓜，找准购买决策者 话术26 需求与利益比兴趣更重要 第4章 接近客户，让客户喜欢你的9个话术 话术27 人以群分，寻找与客户共同点 话术28 勤于“上”问，把客户当成最好的老师 话术29 千里送鹅毛，情义在其中 话术30 今天，你赞美客户了吗 话术31 对于利益，客户无法拒绝 话术32 坚持不懈的销售人员会赢得客户的欣赏 话术33 别开生面，戏剧性表演赢机会 话术34 问卷调查，非主流销售 话术35 抛出重磅话题，瞬间吸引客户 第5章 准确提问，探知客户需求的6个提问话术 话术36 抛砖引玉，好问题才能引发好回答 话术37 趋利避害，发掘客户的问题和隐忧 话术38 无中生有，为客户创造需求 话术39 牵一发而动全身，找准客户的需求开关 话术40 穿上客户的鞋子走路 话术41 倾听，倾听，再倾听 第6章 产品介绍，提升购买意愿的14个话术 话术42 从推销员到专家顾问 话术43 销售产品不如销售利益 话术44 成功的展示胜过千言万语 话术45 巧用数据，更有说服力 话术46 销售工具是你的好帮手 话术47 样板客户，最有力的秘密武器 话术48 知己知彼，破解竞争对手的威胁 话术49 瑕不掩瑜，有缺陷又何妨 话术50 三招，让你不再畏惧专业的客户 话术51 面对低调的客户，也能打开话匣子 话术52 不唱独角戏，让客户充分参与 话术53 梦工厂，给客户造一个梦 话术54 主导话题，我是销售我做主 话术55 把90度的水烧到100度 第7章 跟进客户，使准客户成单的7个话术 话术56 好话题助你事半功倍 话术57 贴心的话，客户永远受用 话术58 给客户一些惊喜 话术59 紧扣需求，让客户的购买兴趣倍增 话术60 趁热打铁，给客户一点紧迫感 话术61 最后时刻，也是最佳时机 话术62 老客户，你过得好不好 第8章 化解异议，让销售继续进行的10个话术 话术63 火眼金睛，识别真假异议 话术64 感谢客户的每一次“不” 话术65 给客户讲一个故事吧 话术66 别忘了给客户戴一顶高帽子 话术67 求同存异，棘手问题冷处理 话术68 讨价还价也是个技术活 话术69 五招，让你的话更有说服力 话术70 借力打力，销售要会打太极 话术71 适时给客户一些补偿 话术72 不是所有的异议都要处理 第9章 临门一脚，促成完美签单的17个话术 话术73 别错过客户伸过来的橄榄枝 话术74 面对成交拒绝，你能坚持7次吗 话术75 直接成交法——我们签单吧 话术76 选择成交法——给客户有限的选择 话术77 利益成交法——用利益去吸引客户 话术78 富兰克林法——我们来作个分析吧 话术79 从众成交法——让客户跟着潮流走 话术80 小狗成交法——先试用再付款 话术81 假设成交法——引发客户的美好想象 话术82 让步成交法——给客户一些优惠条件 话术83 小点成交法——处理了小问题就成交 话术84 大点成交法——解决关键问题再成交 话术85 保证成交法——让客户放心地购买 话术86 哀兵策略法——博得客户的同情心 话术87 因小失大法——购买可以避免损失 话术88 激将成交法——利用客户的自尊心 话术89 最后一问法——这是最后的问题吗 第10章 因客而变，与11类客户面谈的经典话术 话术90 价格敏感型客户 话术91 世故老练型客户 话术92 爱慕虚荣型客户 话术93 犹豫不决型客户 话术94 先入为主型客户 话术95 事事皆通型客户 话术96 理智好辩型客户 话术97 沉默寡言型客户 话术98 吹毛求疵型客户 话术99 冲动

<<拿到订单的100个沟通话术>>

感性型客户 话术100 性急暴躁型客户

<<拿到订单的100个沟通话术>>

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>