

<<拿到订单的100个技巧>>

图书基本信息

书名：<<拿到订单的100个技巧>>

13位ISBN编号：9787115241986

10位ISBN编号：7115241988

出版时间：2010-12

出版时间：人民邮电

作者：王宏

页数：228

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个技巧>>

内容概要

本书针对销售过程中销售人员的各个工作要点，通过“四位一体”的展现形式，将销售中可能用到的100个技巧一一说明，这些技巧是帮助销售人员提升拿单水平的有效工具。

本书对销售工作中寻找客户、见面开场、赞美客户、产品推介、倾听、提问、面谈、拒绝应对、异议处理、促成交易、电话沟通、客户关系建设等各个环节在与客户沟通中需要用到的技巧进行了详细阐述，是销售人员提升自我销售业绩的实务手册。

本书适合一线销售人员、销售经理、相关培训师等使用。

<<拿到订单的100个技巧>>

书籍目录

第1章 客户应该怎样寻 技巧1 目标客户先确定 技巧2 潜在客户判断好 技巧3 寻找客户方法多 技巧4 客户底细早摸清 技巧5 关键人物要找对 技巧6 各个客户分类管 技巧7 紧紧抓牢大客户 技巧8 客户性格清判断 技巧9 购买心理把握好 技巧10 竞争对手多关注

第2章 见面开场怎么说 技巧11 寒暄问候有讲究 技巧12 开门见山话来意 技巧13 真诚赞美心贴近 技巧14 借助外力开话匣 技巧15 围绕客户兴趣点 技巧16 出其不意把话说 技巧17 利用客户好奇心 技巧18 激发客户需求欲

第3章 怎样赞美才有效 技巧19 具体入微忌空泛 技巧20 过犹不及要适度 技巧21 别出心裁有创新 技巧22 发自肺腑诉实情 技巧23 借人之语献美言 技巧24 爱屋及乌赞其喜 技巧25 虚心请教显诚意 技巧26 美言深合客户意

第4章 产品如何来介绍 技巧27 产品知识全掌握 技巧28 产品介绍炫卖点 技巧29 客观展示不矫饰 技巧30 一言一语有依据 技巧31 言行谈吐怀信心 技巧32 现场演示助推销 技巧33 引导客户来体验 技巧34 调动客户想像力 技巧35 切中客户的需求

第5章 会听才能会销售 技巧36 少说话,多一些倾听 技巧37 排除所有干扰后倾听 技巧38 注意客户的语音语调 技巧39 用回应鼓励客户多说 技巧40 别轻易打断客户说话 技巧41 听出客户的话外之音 技巧42 观察客户的肢体语言 技巧43 记录重点,暗中回顾

第6章 提问一定有方法 技巧44 有效提问,成功拿单 技巧45 开放式提问了解需求 技巧46 诱导式提问引导思维 技巧47 选择式提问明确结果 技巧48 试探式提问打开话题 技巧49 向客户反问掌控主动 技巧50 遵循SPIN销售法提问

第7章 面谈时刻如何说 技巧51 面谈之前,做足准备 技巧52 谦恭有礼,人人欢迎 技巧53 营造良好的面谈氛围 技巧54 真诚待客,巧妙表达 技巧55 慎重说话,和气生财 技巧56 把话说到客户心坎上 技巧57 晓之以理,动之以情 技巧58 语言幽默,机智洒脱

第8章 客户拒绝怎么办 技巧59 认清客户拒绝的实质 技巧60 降低拒绝发生的概率 技巧61 调整对待拒绝的心态 技巧62 消除客户的抵制心理 技巧63 化解客户的拒绝托词 技巧64 利用拒绝来制造机会

第9章 客户异议如何解 技巧65 积极应对客户异议 技巧66 慧眼识别异议类型 技巧67 探明异议背后缘由 技巧68 忽略客户无关异议 技巧69 据理反驳客户异议 技巧70 针对客户性格化解 技巧71 引导客户说“是” 技巧72 用太极法处理异议 技巧73 多列好处化解异议 技巧74 产品对比显示优势 技巧75 化整为零破除疑虑 技巧76 最后报价慎重改价 技巧77 适当补偿消除异议

第10章 促成交易这样做 技巧78 购买信号勤捕捉 技巧79 主动才能赢订单 技巧80 舒缓压力好抓单 技巧81 适当让步促成单 技巧82 借用案例劝签单 技巧83 多种方法去拿单 技巧84 附加销售多做单

第11章 电话沟通这样说 技巧85 选对时机,打对电话 技巧86 做好准备,有备无患 技巧87 8种方法突破秘书关 技巧88 开场就要吸引注意力 技巧89 充分运用声音展攻势 技巧90 语言专业,赢得信任 技巧91 电话约访客户亦有招 技巧92 应对客户拒绝有方法 技巧93 电话沟通礼仪不可少

第12章 客户关系这样建 技巧94 有效跟踪赢客心 技巧95 建立信任好拿单 技巧96 见客常把礼物送 技巧97 关心客户如亲人 技巧98 有诺必践获认同 技巧99 客户抱怨巧应对 技巧100 老客户助你销售

<<拿到订单的100个技巧>>

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>