

<<拿到订单的100个故事>>

图书基本信息

书名：<<拿到订单的100个故事>>

13位ISBN编号：9787115242785

10位ISBN编号：711524278X

出版时间：2010-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：赵成

页数：238

字数：182000

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个故事>>

### 内容概要

这是一本有效提升销售人员拿单水平的实务性工具书，书中内容一方面强调了销售人员树立良好心态的重要性，另一方面也对销售工作中的各个环节做了详实的剖析。

作者通过讲故事的方式，对销售人员如何修炼好心态、如何把握销售过程中的各个关键点提供了极富实战性的指导。

本书通过100个故事以及“五位一体”的内容结构形式，让读者在品读故事的过程中体会销售精髓，掌握拿单技巧。

本书适合一线销售人员、销售经理、相关培训师等使用。

## &lt;&lt;拿到订单的100个故事&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 好心态带来好业绩 雄心——创造奇迹的利器 信心——成功的第一要素 恒心——水滴石穿的谜底 爱心——广结人脉的源泉 虚心——容纳百川的谦恭 平常心——得意失意的淡定 敢争的心——勇往直前的动力 无畏的心——傲视群雄的资本 感恩的心——心灵互动的法则 乐观的心——指向辉煌的明灯

第2章 找对客户才有机会 让你的左脑转起来 客户可能就在你身边 掌握客户的有关资料 全面撒网，重点捕捞 找到那个拍板的人 把竞争者的客户拉过来

第3章 有效建立客户关系 让名片成为你的代言人 制服可能的“拦路虎” 让客户先欠你个人情 不怠慢任何一个客户 给客户一个接触的理由 主动些，热情接近客户 慢慢来，不要吓跑客户 30秒，吸引客户的注意 做一个学生，向客户学习 赞美是世界上最动听的语言 一开始就打开客户的话匣子 诚信是销售人员的第2张名片

第4章 如何挖掘客户需求 狼的耳朵 鹰的眼睛 要学会提问 需求是可以创造的 勤劳才能挖出生命中的金子 “统一战线”，调动一切力量 揭开面纱，揭示客户的购买动机 发现新大陆——客户的潜在需求

第5章 体现你的专业程度 有计划，才专业 犯错误，不可怕 报价也需要专业 产品推荐更要专业 完美解决客户疑惑 销售的不应只是产品 “一个中心”不动摇 专业还要有专业的外在形象 全面掌握产品知识是必须的 亲爱的客户，一起来体验吧 引导客户，而不是一味推销 缓下来，不要急着向客户推销 有吸引力的产品说明才能抓牢客户

第6章 跟踪有需求的准客户 豹的速度 360°跟进 跟进不是跟紧 不抛弃，不放弃 跟丢了，还有救 非同一般的拜访 让客户觉得你的产品很抢手

第7章 有效说服的沟通策略 寻找共鸣 用身体说话 不比不知道 让客户不断点头 N种证据的力量 礼物拉近彼此距离 制造忧虑增强紧迫感 语言魅力的2.0时代 最温柔的利器——笑 让产品自己开口说话 以情动人，还是以理服人 跳出说服的一个“雷区”

第8章 疑虑消除让销售继续 最后一个异议 客户在想什么 你可以说“不” “第三者”介入 给客户留足面子 “稀释”大法的威力 认知对比原理的应用 异议来了，订单还会远吗 解释还是无视，这是个问题 用承诺给客户打一剂“强心针” 因人而异，不同性格不同应对 8招解决最敏感的异议——价格异议

第9章 签单技巧促交易达成 主动出击 让步的艺术 “收买”客户 机会来了，就要抓住 卸掉客户的成交压力 请将不如激将 一边是利，一边是弊 将心比心，用诚心换订单 情感成交策略——调动客户的右脑

第10章 做好服务使合作久稳 尊重客户 一诺值千金 3D版的关怀 与客户一起成长 细微处打动客户 客户是上帝，更是朋友 客户有大小，服务不打折 特别的礼物，给特别的他 做全天24小时的专业顾问 真诚的服务永远是无法拒绝的 超出想象的服务：每次进步一点点

## <<拿到订单的100个故事>>

### 章节摘录

**拿单故事** 乔·吉拉德是世界上最伟大的销售员。在其职业生涯中，他推销出去的汽车比任何一个销售人员推销的都要多。在业绩最辉煌的一年里，乔·吉拉德的汽车销量是排名第二的汽车销售人员销量的2倍多。

有人问乔·吉拉德：“你成功的秘诀是什么？”他说：“怀着一颗感恩的心，做好对客户在成交前和成交后的服务，尤其是成交后的服务！”每次推销成功之后，乔·吉拉德都会立即将客户及其与买车子有关的一切信息，全部都记进卡片里面。第二天，他会给买车子的客户寄出一张感谢卡，这使得客户们对乔·吉拉德印象特别深刻。乔·吉拉德说：“客户是我的衣食父母，我每年都要发出13000张明信片，表示我对他们最真切的感谢。

”乔·吉拉德的客户每个月都会收到一封来信。这些信装在一个朴素的信封里，而且信封的颜色和大小每次都不同，这是乔·吉拉德用心设计的。客户一拆开乔·吉拉德写来的信，马上就可以看到这样一排醒目的字眼：“您是最棒的，我相信您。

”“谢谢您对我的支持，是您成就了我的生命。”而且每个月发出去的信都不一样。比如1月里发出“乔·吉拉德祝贺您新年好”的贺卡，2月里发出“在乔治·华盛顿诞辰之际祝您幸福”的贺信……乔·吉拉德每个月都会为客户发出一封相关的贺卡，客户也都非常喜欢这种贺卡。

乔·吉拉德卖出的新车一旦出现问题后被送来修理，他总会马上赶到，把感恩的心落到实处。他设法安抚客户，并确保他的车子能够正常运行。每当客户遇到难题的时候，乔·吉拉德总是和客户站在一起。

**故事里的拿单学** 乔·吉拉德把客户视作自己的“衣食父母”，在汽车销售成交之后，他总会通过向客户邮寄感谢信和卡片的形式。

表达自己的感激之情，他的这些小举动也让客户深深记住了自己。另外，他的感恩不只是表现在语言上，更贯彻到行动中，他总是和客户站在一起，及时帮助客户解决难题。

由此可见，他能够成为“世界上最伟大的销售员”，也就不足为奇了。

<<拿到订单的100个故事>>

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>