

<<成交绝对有方法>>

图书基本信息

书名：<<成交绝对有方法>>

13位ISBN编号：9787115253392

10位ISBN编号：7115253390

出版时间：2011-6

出版时间：人民邮电

作者：张秋敏

页数：226

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>

<<成交绝对有方法>>

内容概要

本书将销售过程细分为调整心态、寻找客户、接近客户、预约面谈、挖掘需求、产品推介、有效报价、化解异议、促进成单、及时回款10大环节，并通过方法解析图、实战演练场、业绩提升加油站“三位一体”的形式，将这10大环节中可以运用的最有效的83种成交方法逐一展示，是提升销售新人销售能力、促使其成长为销售冠军的必备工具书。

本书适合一线销售人员，尤其是销售新人学习使用，也可作为销售培训教材以及销售管理人员指导下属的参考用书。

<<成交绝对有方法>>

书籍目录

第1章 一个方法调整心态好拿单

1. 辩证思考法
2. 心理暗示法
3. 确立目标法
4. 暂时忘却法
5. 倾诉化解法
6. 自我放松法
7. 助人为乐法

第2章 一个方法找对客户来做单

1. 普遍寻找法
2. 广告开拓法
3. 连锁介绍法
4. 名人效应法
5. 资料查阅法
6. 展会寻找法
7. 活动寻找法
8. 用心耕耘法

第3章 一个方法快速接近客户心

1. 赞美接近法
2. 引荐接近法
3. 利益接近法
4. 好奇接近法
5. 直陈接近法
6. 请教接近法
7. 问题接近法
8. 表演接近法
9. 产品接近法
10. 馈赠接近法
11. 帮助接近法
12. 连续接近法

第4章 一个方法顺利约见谈订单

1. 电话约访法
2. 当面邀约法
3. 信函约见法
4. 间接约见法
5. 广告预约法

第5章 一个方法掌握需求好推单

1. 提问了解法
2. 倾听判断法
3. 观察总结法
4. 试探明确法
5. 调查分析法

第6章 一个方法推介产品显专业

1. 举证介绍法
2. 场景描绘法

<<成交绝对有方法>>

3. abcd介绍法
4. fabe介绍法
5. 表演展示法
6. 工具推介法
7. 类比介绍法
8. 讲述故事法
9. 体验介绍法

第7章 一个方法有效报价促成单

1. 同类比较法
2. 价格细分法
3. 较小单位法
4. 上级参与法
5. 压力转化法
6. 价值展示法
7. 抵消报价法
8. 已成交订单法

第8章 一个方法化解异议消疑虑

1. 提前预防法
2. 沉默应对法
3. 转折处理法
4. 直接反驳法
5. 太极处理法
6. 询问处理法
7. 补偿化解法
8. 主动处理法

第9章 一个方法让你完美签订单

1. 请求成交法
2. 假设成交法
3. 选择成交法
4. 利益对比法
5. 利益汇总法
6. 小点成交法
7. 保证成交法
8. 从众成交法
9. 试用成交法
10. 激将成交法
11. 哀兵策略法
12. 机会促成法
13. 因小失大法
14. 附加销售法

第10章 一个方法有效回款不失单

1. 限量发货法
2. 情感感化法
3. 配合表演法
4. 死缠硬磨法
5. 声东击西法
6. 欲擒故纵法

<<成交绝对有方法>>

7. 起诉回款法

<<成交绝对有方法>>

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>