

<<赢得客户的赞美说服术>>

图书基本信息

书名：<<赢得客户的赞美说服术>>

13位ISBN编号：9787115253682

10位ISBN编号：7115253684

出版时间：2011-6

出版时间：人民邮电

作者：卢斌

页数：197

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>

<<赢得客户的赞美说服术>>

内容概要

《赢得客户的赞美说服术》从客户心理出发，为销售新人展示了如何赞美客户的有效技巧。作者从不同角度、不同层面通过案例故事、销售实景、赞美技巧的内容组合，具体阐述了每一赞美技巧如何运用、何时使用、用到什么样的客户身上等。书中内容可以帮助销售人员瞬间感动客户，并赢得客户的信任，从而进入销售佳境。

《赢得客户的赞美说服术》适用于销售一线人员，尤其是销售新人学习使用，也可作为销售经理指导下属的参考资料。

<<赢得客户的赞美说服术>>

书籍目录

第一章 人人都喜欢“高帽子”

- 一、赞美是人的心理需求
- 二、赞美具有神奇的魔力
- 三、让赞美成为你的习惯
- 四、学会坦然地欣赏客户
- 五、客户需要你“捧着”
- 六、要善于赞美自己

第二章 让赞美为你开场破冰

- 一、精彩的赞美开场白
- 二、用赞美接近你的客户
- 三、用赞美赢得客户

第三章 说服客户离不开赞美

- 一、用赞美变拒绝为欢迎
- 二、用赞美打破谈判僵局
- 三、用赞美变被动为主动
- 四、用赞美在竞争中取胜
- 五、签单之后不忘送上赞美

第四章 真心实意来赞美

- 一、赞美不是拍马屁
- 二、用真心书写赞歌
- 三、保持低调，抬高客户
- 四、赞美真实的，不赞美虚假的
- 五、让赞美“步步高升”
- 六、用模仿向客户致敬
- 七、用礼物赞美客户

第五章 细致入微去赞美

- 一、赞到具体事物
- 二、语言要具体化
- 三、赞美行为而非个人
- 四、赞美要有新意
- 五、投客户之所好

第六章 恰到好处来赞美

- 一、赞美过头易生厌
- 二、赞美语言要恰当
- 三、赞美要合乎时宜
- 四、赞美要符合客户心意
- 五、倾听也是一种赞美

第七章 随时随地送赞美

- 一、对客户得意的事要赞美
- 二、发现客户的变化要及时指出
- 三、根据客户的心境来表达
- 四、不时地投以赞许的目光
- 五、接过话题，顺势来美言
- 六、客户谦虚时，要有下文
- 七、特别的日子，显出特别的你

<<赢得客户的赞美说服术>>

第八章 客不同赞美亦不同

- 一、赞美女性客户
- 二、赞美男性客户
- 三、赞美异性客户
- 四、赞美不同职位的客户
- 五、赞美不同年龄的客户
- 六、赞美不同性格特征的客户

第九章 让反对也变成赞美

- 一、忠言也“顺”耳
- 二、以迂为直给面子
- 三、以柔克刚给台阶
- 四、正话反说巧赞美
- 五、“谎言”也美丽
- 六、打一巴掌给一个甜枣吃
- 七、销售中多一些换位思考

第十章 这些赞美技巧很有效

- 一、一箭双雕的赞美术
- 二、先抑后扬说美言
- 三、间接赞美,效果更佳
- 四、侧面烘托,更显奇效
- 五、比较之下的赞美
- 六、请教也是一种赞美
- 七、幽默使赞美妙趣横生
- 八、自嘲是赞美客户的好方法
- 九、化危为机的逆转式赞美
- 十、出奇制胜的别样赞美

<<赢得客户的赞美说服术>>

章节摘录

第一章 人人都喜欢“高帽子” 二、赞美具有神奇的魔力 有一位从事心理咨询的医生，曾经帮助过许多失意者战胜了病魔，走上了成功的道路；另外，她还帮助一些聋哑儿童学会了开口说话，改变了他们的命运。

有人问她：“你帮助他们改变命运，靠的是什么？”

她不假思索地回答：“我使用的这种方法有一种魔力，此方法能帮助聋哑人学会开口说话，能帮助灰心失望者找回自信，能帮助婚恋上受到挫折和不幸的人重获幸福……这种力量是我们所知道的最有效的，其就是诚恳的鼓励和赞扬的力量。”

行为专家认为，赞美是认知行为的催化剂，它能刺激大脑皮层兴奋起来，调动人体各系统的积极性，从而激发人体的潜能。

也就是当一个人受到赞美时，他会备受鼓舞，充满信心地挑战新的目标，甚至能够创造奇迹。

一个小女孩因为五音不全而被老师排除在合唱团之外。

小女孩伤心地跑到公园里流泪。

她想：为什么我不能去唱歌呢？

难道我真的唱得很难听吗？

想着想着，小女孩就低声唱起来，她唱了一支又一支歌，不由得陶醉其中。

“唱得真好听！”

谢谢你，小姑娘，你让我度过了一个愉快的下午。

说话的是一位满头白发的老人，他说完后独自离开了。

许多年过去了，小女孩长大了，并成了小城里有名的歌星，但她始终忘不了公园靠椅上的那位老人。

在一个下午，她特意到公园寻找这位老人，最终也没有找到。

后来经多方打听才知道老人早已过世了。

一位知情人告诉她：“那位老人是聋哑人，虽然听不到声音，可他总能把快乐带给别人。”

……

<<赢得客户的赞美说服术>>

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>