

<<别说你不懂客户>>

图书基本信息

书名：<<别说你不懂客户>>

13位ISBN编号：9787115286086

10位ISBN编号：7115286086

出版时间：2012-8

出版单位：人民邮电出版社

作者：刘瑞军

页数：231

字数：198000

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>

<<别说你不懂客户>>

内容概要

很多销售人员，尤其是一些刚入行的销售人员在销售的过程中经常会遇到一些让自己困惑的问题，认为自己的方法是符合常理的，但客户的反应却不符合常理，这是为什么呢？

《别说你不懂客户》以此作为切入点，对“为什么”进行分析、解读，最后解决问题，解答销售人员遇到的一些疑惑和难题，提高销售技能，提升销售业绩。

《别说你不懂客户》视角独特，直击销售主题及销售中经常遇到的问题，能够迅速、有效地为销售人员答疑解惑。

<<别说你不懂客户>>

作者简介

刘瑞军，社会观察者，畅销书作者。
曾任某汽车销售公司销售经理助理、总经理助理，对如何做好上司“左右手”有深入的了解及独特的体会。
现任预言文化工作室主编，喜欢文字，喜欢用文字去分析论证表面背后的事实。
曾著《不上当心理学》、《你为什么总是错过》等畅销书。

<<别说你不懂客户>>

书籍目录

- 第1章 宣传很卖力，不见客户来敲门
 - 第1节 不知道客户在哪里
 - 第2节 名片发得多，客户来得慢
 - 第3节 免费网络平台很方便，可是没效果
 - 第4节 总是“抓”不到大客户
 - 第5节 身份表明，客户“不明”
 - 第6节 客户总是“不需要”
 - 第7节 卖产品就要知产品
 - 第8节 败军之将，尤敢言勇
- 第2章 我们很主动，走“近”客户却很难
 - 第1节 同事的工作效率总是那么高
 - 第2节 煮熟的鸭子，为何会飞？
 - 第3节 进不了客户的“大门”
 - 第4节 推迟或变更约见时间
 - 第5节 热脸总是遇到冷屁股
 - 第6节 “准客户”为何默然离开
 - 第7节 为何被“踢皮球”
 - 第8节 让客户的眼眸更加“舒服”点
 - 第9节 赞美不光是说好听的
 - 第10节 “天然”条件是否在利用
 - 第11节 用真诚对待客户
- 第3章 沟通很积极，客户反应很“奇怪”
 - 第1节 客户默不作声
 - 第2节 客户明知故问
 - 第3节 客户脸色突变
 - 第4节 客户“口是心非”
 - 第5节 越热情，客户越远离
 - 第6节 客户总是板着脸
 - 第7节 客户似乎很烦躁
 - 第8节 有技术地说“NO”
 - 第9节 “能说会道”不一定能打动客户
 - 第10节 “不看好”的客户为何会购买
 - 第11节 急于谈钱是很俗的
- 第4章 产品很不错，客户眼中“问题”多
 - 第1节 贬而不走
 - 第2节 夸而不买
 - 第3节 对产品吹毛求疵
 - 第4节 对质量表示怀疑
 - 第5节 刨根问底探细节
 - 第6节 请客户亲自体验
 - 第7节 你卖的不是产品，而是“心”
 - 第8节 做人要厚道，不要随便承诺
- 第5章 价格很关键，你却不知怎么报
 - 第1节 报高价，客户笑而不答

<<别说你不懂客户>>

第2节 报低价，客户面露惊异之情

第3节 能高不中，能中不低，报价有法

第4节 客户的“离开之势”

第5节 多次来访，只为“价格”

第6节 客户要找经理

第7节 传达涨价信息，对方无反应

第6章 维护是根本，留住客户很不“易”

第1节 老客户成为对手的新客户

第2节 同事的客户与他成为了哥们

第3节 客户要请你喝喜酒

第4节 客户换了服务单位

第5节 客户把“客户”介绍给了别人

第6节 让退货成为购买的理由

第7节 倾听才是解决问题的硬道理

第8节 别让争辩断了你的财路

第9节 交易“结束”，防止突变

<<别说你不懂客户>>

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>