

<<我的第一本漫画销售书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115291653

10位ISBN编号：7115291659

出版时间：2012-9

出版单位：人民邮电出版社

作者：刘伟

页数：310

字数：100000

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>

<<我的第一本漫画销售书>>

内容概要

《我的第一本漫画销售书——轻松学拿单攻略》通过妙趣横生的漫画详尽展现了销售过程中的各种场景，针对销售人员在拿单过程中可能遇到的问题，阐释了处理方法和应对技巧，为销售人员顺利成交提供了参考范例和指导。

《我的第一本漫画销售书——轻松学拿单攻略》适合一线销售人员，尤其是销售新人阅读使用，也可作为培训师开发销售培训教材以及销售管理人员指导下属的参考用书。

<<我的第一本漫画销售书>>

书籍目录

第一章 好心态成就好业绩

雄心——销售是份辉煌的事业
信心——征服一切的力量之源
恒心——专注坚持，对挫折说“不治”
细心——细节决定销售成败
诚心——诚以待人，真心对客
虚心——学习的脚步永不停止

第二章 客户多，机会就多

找到客户的方法
客户就在你身边
旅行结识陌生人
不以貌取人

机会无处不在
利用好手中名片
找对关键的人物

多警惕竞争对手

第三章 准备充分雷霆出击

制定目标和计划
良好的职业形象
时刻为自己打气

了解你的客户

弄清购买动机

发掘购买需求

把握购买心理

整理客户档案

第四章 登门拜访赢得欢心

周密策划拜访

设计访问问题

保持微笑

投其所好，从客户的兴趣入手

激发客户的好奇心

说话要出其不意

别出心裁的赞美

虚心向客户求教

切忌打断客户说话

做个好的倾听者

第五章 产品推介征服客户

掌握产品知识

找准核心卖点

巧妙转化缺陷

邀请客户体验

戏剧化的演示

言语要有依据

演示要通俗易懂

掌握报价策略

<<我的第一本漫画销售书>>

不轻易让步

第六章 消除异议心满意足

正确认识异议

忽略无关异议

据理反驳异议

应对谨慎型客户

应对沉默型客户

应对傲慢型客户

已经有供应商

怀疑产品质量

倾向竞争品牌

价格细分

化”拒绝冶为“成交冶

第七章 最后关头临门一脚

选择成交法

幽默成交法

故事成交法

从众成交法

激将成交法

试用成交法

情感打动法

机会成交法

附加销售法

第八章 永无止境做好服务

经常联系客户

多说贴心的话

做好生活顾问

不时赠送礼物

履行你的诺言

把客户变为朋友

妥善处理投诉

.....

<<我的第一本漫画销售书>>

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>