

<<1分钟现场成交法>>

图书基本信息

书名：<<1分钟现场成交法>>

13位ISBN编号：9787121099441

10位ISBN编号：7121099446

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：凤莲

页数：274

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>

<<1分钟现场成交法>>

前言

1.当顾客走进门，说“我随便看看”的时候，你习惯怎样做？

- (1) 紧跟顾客身后，顾客看商品，你看他；
- (2) 不管顾客反应，喋喋不休说个不停；
- (3) 抓住顾客注意力并与顾客互动交流，进行积极的引导。

2.如果顾客看中了某件商品，而跟着一起来的顾客不是很喜欢，拉着顾客说：“不好看，我们再去别的地方转转。

”这个时候你应该怎么做？

- (1) 用话指责陪同购买的顾客；
- (2) 察言观色，分清角色，拉拢与陪同购买者的关系；
- (3) 让陪同购买者感受到你的善意、尊重与重视。

3.当顾客说出“考虑考虑”、“与老公再商量商量”、“比较比较”的时候，你能读懂他们的真实想法吗？

4.当顾客很不情愿感受商品的时候，有一句非常有效的話，可以缓解顾客压力。

这句话是什么？

- (1) “买不买都没有关系”；
- (2) “喜欢的话试试”。

5.眼看生意要成交。

顾客都已经把钱掏了出来，但是恰好有个闲逛的顾客经过，顺口说出了自己的反对意见，这个时候你怎样回应？

6.如果顾客说：“我朋友有一件，我不想跟她买一样的。

”

<<1分钟现场成交法>>

内容概要

《1分钟现场成交法》是一部店员必备的现场成交实用宝典。

《1分钟现场成交法：》以一个个极具代表性的现场成交场景为线索，以现场成交策略为核心，打磨出一篇篇简单、有效、做得到的现场成交篇章。这些成交策略都是经过门店实战运用，并被证明行之有效的方法、技巧，对极需提升自身能力但又异常忙碌的店员来说，只需花上一分钟，就能轻松掌握门店销售秘诀，给店铺的业绩带来翻天覆地的变化！

<<1分钟现场成交法>>

书籍目录

第1章 当顾客进门时.如何处理好与顾客的关系1.笑脸相问, 顾客只说随便看看2.顾客满意。但同伴不喜欢3.顾客犹豫不决。找个借口就要走4.顾客极不情愿感受一下产品5.顾客说要把家人带来再决定6.交易将成, 被闲逛的客人顺口否决7.朋友已经买了。不想跟朋友买一样的8.下次我带朋友来。让他帮我看看9.听完介绍后, 什么也不说, 转身就走10.顾客说: 东西少, 没啥好买的第2章 与顾客交谈时。如何知道顾客的需求11.顾客想选购什么价位的商品12.顾客想选购什么款式的商品13.顾客想选购什么颜色的商品14.顾客想选购什么风格的商品15.顾客想选购什么材料的商品16.顾客选购商品时重点考虑哪些因素17.顾客是买来自己用, 还是送人18.顾客是今天就想买, 还是只是闲逛第3章 当顾客试用(穿)时, 如何发现并及时把握销售的时机19.质量看起来不是很好20.用(穿)上这个显得我更胖了21.我觉得这个颜色不适合我22.这个款式太.....(普通、老土、旧)23.大小好像不太合适24.我怎么用(穿)着感觉怪怪的25.这种质量的。还有没有其他款式呢26.试用(穿)后, 什么也不说就想离开27.你们卖的肯定都说自己的好啦!

第4章 当顾客询问品质或比较品牌时, 如何做好产品介绍28.还是再给我拿件新的吧29.是不是用着用着就不好用了30.其他的还行, 就是觉得质量不是很好31.到底哪家的商品更好呢32.品牌不太有名。我从来都没听说过33.××牌子的比你们卖得便宜多了34.还是高档品牌呢, 做工这么粗糙35.你们的质量一般。还是××品牌好36.你们就是贴牌或者挂国际知名品牌而已37.这不是去年的旧货吗38.特价商品。质量肯定不好第5章 当顾客提出异议时, 如何与顾客进行沟通39.怎么你家的价格比别人家的高啊40.东西不错。可惜价格太贵了41.这件产品功能太多了, 没必要42.挑来挑去都找不到喜欢的43.你们的产品设计不够美观44.是新款吗?看着像旧的45.不知道你们的售后服务怎么样46.我是买来送人的, 如果不合适怎么办47.是不是穿几天就有小绒跑出来了(羽绒服)第6章 当顾客要求优惠时, 怎样处理好与价格、折扣、促销活动相关的问题48.请问一下, 你们现在打折吗49.我是老顾客了, 一点优惠都没有吗50.你看我是回头客, 你也不便宜点51.说了半天, 你就再便宜点吧52.你们东西太贵了。能打几折呢53.等你们打折的时候我再来买54.我不要赠品和积分。给我换成折扣吧55.比你们好的××品牌都打×折呢56.我买×件难道也不打折吗57.××品牌不光打折, 而且还有赠品呢58.折扣我不要了, 我想要那个赠品59.优惠点吧。我跟你们的老板很熟60.我既要折扣又想要赠品第7章 当你有成交把握时, 怎样让顾客买单显得顺其自然61.判断出顾客的实际购买能力62.顺着顾客的思路进行说服63.给顾客一个正中下怀的购买理由64.鼓励顾客自己做主。现场交易65.顾客自称手头紧, 多角度分析应对66.给顾客足够的面子, 灵活处理67.用“抱定不放”的态度促成交易68.有针对性地进行正确的引导说服69.抓住重要的优点, 适当赞美顾客70.借助顾客的同伴, 声东击西成交法71.朝着有利于成交的方向, 暗示意引72.抓住顾客所说的话, 步步诱导73.善于与小孩子拉近关系74.循序渐进追问顾客, 促成交易75.施加心理压力, 让顾客顺利买单76.用冷淡的方式对付自大的顾客77: 提供选项, 让顾客自己选择第8章 当出现突发事件时, 如何处理投诉并进行补救服务78.质量没有问题, 顾客却要求退货79.退货期已过.但是顾客执煮退换80.质量有小瑕疵, 尽量沟通协调81.无理顾客气冲冲来退货, 不退不走82.满面笑容让顾客登记。顾客转身就走83.顾客带多人来到店中“算账”第9章 当你的情绪即将失控时, 如何简单快速地自我调节84.一进店门, 就把货物说得一无是处85.一个问题接一个问题, 没完没了86.已经是最低价了, 还要最低价87.给其他选购商品的顾客泼冷水88.一次又一次地退(换)货89.一遍又一遍地试用(穿), 最后却不买

<<1分钟现场成交法>>

章节摘录

一旦我们以消极的方式应对顾客，要想再次主动地接近他，与他进行深度沟通就非常困难，所以，顾客用什么样的态度、语言来对待我们是我们所不能控制的，但是我们可以掌握自己的态度、语言，而且应该好好斟酌一番！

销售过程中遇到问题不能回避，而要积极地解决问题。

作为店员要主动地、有意识地去顺势引导顾客并将销售过程向前推进，从而影响顾客购买的可能性。

任何人进入一个陌生的环境时难免都会产生一种戒备心理，具体表现为他们一般不愿意主动回答问题，更不愿意多说话，因为他们担心一旦自己说得太多，就会被对方抓住把柄而落入店员设计的圈套，他们可不希望自己被销售人员缠住而难以脱身。

所以，顾客认为保护自己的最好方式就是：进店后尽量少说话。

知道了顾客说“随便看看”的心理状态后，作为销售人员怎样化解与顾客的这种冷淡关系呢？

其实，在顾客走进门的时候，要根据顾客的心理来设计自己接待顾客的行为，可以参考以下方法。

<<1分钟现场成交法>>

编辑推荐

门店店员必备的现场成交实用宝典。

金牌店员是这样炼成的。

没有不讲理的顾客，只有不会沟通的店员；不是所有的顾客都是自己走掉的，有嗣候是被店员“赶走”的。

要想成为金牌店员，《1分钟现场成交法》给你全方位的指导！

各类门店老板、店长及店员必备的销售业绩倍增宝典19大策略，89个现场销售场景，理论结合实践，活学活用，好学好用。

《1分钟现场成交法》中的成交策略都是经过门店实战运用，并被证明行之有效的方法、技巧，对极需提升自身能力但又异常忙碌的店员来说，只需花上一分钟，就能轻松掌握门店销售秘诀，给店铺的业绩带来翻天覆地的变化！

成为金牌店员其实一点不难
当顾客进门时，处理好与顾客的关系
与顾客交谈时，洞悉顾客的需求
当顾客试用时，发现并及时把握销售的时机
当顾客询问品质或比较品牌时，做好产品介绍
当顾客提出异议时，有效化解顾客顾虑
当顾客要求优惠时，处理好与价格，折扣，促销活动相关的问题
当你有成交把握时，让顾客买单显得顺其自然
当出现突发事件时，及时反馈信息并进行补救服务
当你的情绪即将失控时，懂得简单快速地自我调节

<<1分钟现场成交法>>

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>