

<<说对了就成交>>

图书基本信息

书名：<<说对了就成交>>

13位ISBN编号：9787122105226

10位ISBN编号：7122105229

出版时间：2011-6

出版时间：化学工业出版社

作者：王宝玲

页数：234

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>

<<说对了就成交>>

内容概要

销售员要想实现产品销售就离不开说话，向客户介绍产品、解决客户异议等。只有把话说对了，把话说到点子上，实现成交才能水到渠成。本书总结了销售过程中常见的60个沟通技巧，能帮你快速掌握在销售中所遇到的众多棘手问题。

<<说对了就成交>>

书籍目录

- 第一章 成交第一步 独辟开场夺耳目
 - 初次见面时吸引客户关注
 - 寒暄到位，让客户回味
 - 先给客户吃块糖
 - 不给客户说“NO”的机会
 - 迫切成交会让客户避之不及
 - 让销售工具帮你的忙
 - 免费的微笑最能“收买”客户
 - 与客户说话前先看看自己的形象
 - 提前准备，让你的开场白与众不同
 - 悦耳的声音会让客户驻足
- 第二章 成交第二步 酒逢知己千杯少
 - 找对话题让客户放下顾虑
 - 用知识和常识打开客户心扉
 - 宽容——让客户更喜欢你
 - 幽默——吸引客户的万能法宝
 - 肢体语言帮你拉近与客户的距离
 - 给客户一种“我们是老朋友”的感觉
 - 投其所好，把客户套牢
 - 为客户着想，还要多为客户提出可行性建议
 - 面对不同类型的客户，我们该怎么做
 - 注重销售时间和环境的选择
 - 给客户足够的谈话空间
- 第三章 成交第三步 话如金匙解人心
 - 让客户自愿说出想说的话
 - 通过提问判断客户的购买心理
 - 客户身边的陪同者也很重要
 - 客户的借口该如何破解
 - 巧言妙语化解客户疑虑
 - 如何让客户说出那些不愿说的话
 - 充分利用客户的折中心理
 - 向客户表现出你的“用心”
 - 给客户自我选择的机会
- 第四章 成交第四步 自卖自夸有妙法
 - 把产品介绍说到客户心里
 - 事实是征服客户的有效武器
 - 客户没有异议才可怕
 - 让你的介绍充满紧迫感
 - 让客户试用后更愿意听你说
 - 如何让客户了解产品不足却又能欣然接受
 - 介绍产品要以客户需求为重点
 - 声情并茂地介绍产品
 - 专业的销售员才是值得信赖的
 - 客户提到竞争对手你该怎么办
 - 信心是你介绍产品时的第二语言

<<说对了就成交>>

第五章 成交第五步 察言观色解后患

——用回旋妙语打破紧张局面

与客户争执你就彻底输了

客户的异议是真是假你知道吗

让客户把成交的条件说出来

适当沉默，给客户点压力

把谈判局势控制在你的手里

该放手时也放手，迂回战术帮你带来转机

别和“上帝”争辩，要敢于“示弱”

以退为进，化解尴尬并不难

应对棘手客户有妙方

挽留也不要低声下气

认错：用一句话换回一笔生意

如何说“不”不让客户反感

客户越是挑衅你越要沉着冷静

第六章 成交第六步 不失时机促成交

——巧说服让客户没理由不买

适当用用“激将法”

利用客户的话说服客户

让客户看到点实实在在的利益

别让价格异议成为你的绊脚石

给客户可以兑现的承诺

让真实数据助你一臂之力

正确使用成交策略，让生意板上钉钉

成交的最高境界：实现双赢

在最后一刻让步显奇效

与同事配合默契，一唱一和

<<说对了就成交>>

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>