

<<快速做单10步法>>

图书基本信息

书名：<<快速做单10步法>>

13位ISBN编号：9787122125200

10位ISBN编号：7122125203

出版时间：2012-1

出版时间：化学工业出版社

作者：孔德方

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>

## <<快速做单10步法>>

### 内容概要

销售人员都有这样一个问题：怎么做才能快速成交？

本书深入剖析实际销售过程中会出现的诸多问题，从良好的销售心态，最初拜访的亲力和共鸣感，到紧接着的说服，总是会出现的异议，排除异议而成交，再到团队销售、售后服务，最后到对大客户的培养与合作。

本书能帮助销售人员有效地解决这些问题，提升个人销售魅力以及快速做单的能力。

## <<快速做单10步法>>

### 作者简介

孔德方

销售培训专家，擅长零售终端实战训练、招商会 / 订货会培训、品牌商学院协助建设等，PSE销售训练资深导师，医学心理学学士 / 职业催眠师，美国催眠大师Tom Silver嫡传弟子、中国总代理，“品牌魔术”系列课程创始人，现任北京邦尼中美管理咨询有限公司总裁。

孔老师系孔子第77代孙，24岁开始提供销售培训，师从国内外百余位销售大师、企业成功教练，先后从事保险、医疗器械、教育培训、珠宝、服饰等行业，在实践中凝练成自己的PSE销售训练系统和会议营销5T系统。

2007年，孔老师在保险行业创造“最短时间晋升总监，最短时间创建百人团队，最短时间冲进高峰会”的业绩奇迹；2008年孔老师帮助香港某企业在中部地区招商，从零开始发展六百多家代理商，营业额直线提升5200万元；2009年，孔老师为逸阳女裤建设逸阳商学院，仅用一年时间，逸阳女裤专卖店从496家扩展到862家，业绩从1.6亿元提升为2.8亿元、迄今为止，孔老师培训多达2100场，学员超过20万人。

E-mail : kongdefang4154@126 . com

博客 : blog . sina . com , cn/kOn9defan9

## <<快速做单10步法>>

### 书籍目录

#### 第1步 心养道：想快速做单先要有强者心态

一位哲人说：你的心态就是你的主人，心态决定命运。  
对销售人员而言，以心术培养销售之道，建立良好销售心态是做好销售的前提。  
销售人员如果能在起跑时领先一小步，终点就会领先一大步。

自信心态，相信自己和产品都是无价的  
热爱心态，把客户当成衣食父母  
分享心态，讨论产品以外的知识  
坚持心态，永远抱着追求恋人的心  
诚实心态，永远没有最完美的销售  
圆融心态，“斗心机”非“小聪明” 1  
双赢心态，欲取先予，给足面子

#### 第2步 亲和力：特别拜访快速拿下第一桶金

没有哪个客户希望一开门就被你吓倒。  
心理学研究表明：一个具有亲和力的人更容易打开他人心扉。  
而大部分销售人员却习惯板着一张脸，把拜访机械地当做作业流程执行，往往导致销售还没真正开始，就败在了“第一桶金”上。

笑脸相迎，营造轻松气氛  
轻松寒暄，用开场白打动客户  
先入为主，准备充分的初步介绍  
设置悬念，委婉引发客户兴趣  
一句赞美，顶十句劝说  
一句提问，问出最佳方案  
合理中止，用节奏变化取胜

#### 第3步 共鸣感：会说话才能让客户快速下单

只是单纯地让产品获得客户好评并不能保证让客户最终下单。  
数据显示，有60%~80%对现有产品感到满意或非常满意的客户，在被你的竞争对手说服后最终都会选择对方的产品。  
而这仅仅是因为你的说服技巧不能让对方产生共鸣。

知己知彼，收集客户信息  
价格分析，博得客户认可  
前景分析，推动客户下单  
同类比较，不经意说出竞争对手缺点  
列举实例，说得客户心服口服  
沟通激励购买，培养自己的专属忠实客户

#### 第4步 是非题：处理好异议缩短成单时间

客户异议的产生，归根究底有两个原因：一是源自客户本能的好奇心；二是由于作为销售人员的你解释不到位。  
另外，销售人员能否圆满解决客户异议直接决定了能否继续做单。

实话实说，同意客户，取得信任  
优势宣传，让客户觉得并不吃亏  
饥饿营销，凸显产品本身价值

## <<快速做单10步法>>

列举需要，用可行性排除异议  
迂回补偿，解决客户“反悔心理”  
借用外力，化解客户“挑刺”心态  
危机公关，不给客户说“坏话”的机会

### 第5步 三分钟：快速成单必须快速搞定谈判

对销售人员而言，谈判不可或缺，既能让客户了解己方实力，又能使己方的交易更有保障和效率。

可以说，谈判是成交过程里最重要的一步，因此它具有“时效性”。  
如果销售人员不能在三分钟内打动客户，那么便很容易导致交易失败。

了解权限，与决策者谈判  
看准重点，拿下幕后人物  
对等原则，不单独与集体洽谈  
隐藏态度，降低对方期望值  
细微满足，拉锯战里寸土必争  
起价高开，降价才更有空间  
适度博弈，三分钟一锤定音

### 第6步 造氛围：快速成单就在方寸之间

销售能否取得成功的关键在于销售人员是否营造一个能让客户在瞬间成交的氛围，而这个技巧体现在成交的“黄金时间”上。

销售人员只要把握住了时机，做单就能事半功倍，迅速高效。

注意细节，捕捉成交可能的信号  
锲而不舍，被拒绝多次也不退缩  
采用激将，利用客户的自尊心  
从众心理，让客户学会“跟风”  
虚荣心理，让客户因为产品而骄傲  
镇定自若，让你的气场推动成交  
同情心理，不易得到也要想法得到

### 第7步 找后援：借力做单垄断所有大单

拿下每一笔大单都是从团队做好每一笔小单开始的，因此借力做单的技巧尤为重要。

然而，不管是用尽各种招数，还是实施各种谋略，借力做单始终需要一个过程，不能急功近利。

所以，借用他人之力，完成销售任务，始终应该是在你的产品基础、能力范围和任务目标中循序渐进、有条不紊进行的。

设内线，从客户内部进行攻克  
求路标，由重量级人物引荐给客户  
树权威，让第三方为交易做平衡  
做公关，避免客户拖延或反复  
请上司，让更高级别的人出面  
拉舆论，用基层呼声说服客户

### 第8步 黑白脸：软硬通吃成功签单

再优秀的销售人员也会遇到谈判对手或者竞争对手，似乎对手们总是迅速转换着黑脸、白脸，一会儿对你微笑，一会儿暗地厮杀。

那么，要想成为顶级销售人员，同样需要学会黑白脸的演绎，看穿对手的本来面目，并给以最有力的回击，这也是有效签单的技巧之一。

## <<快速做单10步法>>

分析的角色，成与不成都要“分析”  
体验的角色，用实效与对方说话  
辅助的角色，快一步未必能抢到  
促进的角色，并不是宣传那么简单  
巧扮黑脸，给竞争对手施压  
也扮白脸，适时联系感情

### 第9步 同理心：做好售后让订单频繁登门

同理心，通俗的说法就是换位思考。

当客户购买产品后，在使用过程中难免会出现问题。

但是，当客户找上门时，有些销售人员往往只顾着站在自己的立场自圆其说，完全不考虑客户的感受，以至于客户的第一次下单也成了最后一次。

树立目标，选择服务超越的标杆  
了解市场，给自身售后准确定位  
深入回访，倾听不同客户的心声  
规范程序，不要空泛的售后服务  
互换角色，让客户感到你的关心  
约定合作，于无形中敲定下一单  
适当宣传，为售后服务造出声势

### 第10步 金银脉：守住大客户让销售事半功倍

作为销售人员，一定懂得“一锤子买卖”这句俗语，然而这也正是销售人员常犯的一个禁忌。

许多人只看到眼前的利益，只顾着做这一单，却没有进一步看到大客户身上存在的长远价值，往往由于对大客户的疏忽而失去了到手的“金银”。

区块划分，按照特性喜好区分大客户  
对准目标，充分挖掘大客户的价值  
循序渐进，攻破大客户心理防线  
顾问销售，强化服务特殊性  
随传随到，快速响应大客户需求  
充分信任，培养高忠诚度大客户

后记

<<快速做单10步法>>

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>