

<<顶级销售法则>>

图书基本信息

书名：<<顶级销售法则>>

13位ISBN编号：9787502185190

10位ISBN编号：7502185194

出版时间：2011-9

出版时间：石油工业出版社

作者：陈远吉

页数：206

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>

<<顶级销售法则>>

内容概要

销售，就是介绍商品的价值，以满足客户特定需求的过程。

销售是一种深入大众的行业。

说得夸张一点，生活在当今社会中，我们无时无刻不被销售行为影响着。

销售行业变幻莫测，无论是产品还是客户需求，都日新月异，所以说，要驾驭复杂的销售市场，销售人员就必须掌握高超的销售技巧，做到以不变应万变。

销售技巧是一个销售员销售能力的体现，同时也是一种工作技能。

销售过程是人与人之间沟通的过程，其宗旨就是动之以情、晓之以理、诱之以利。

不论是客户消费心理、产品专业知识、市场分析能力，。

还是自身的表达、沟通能力，只要找到并掌握了技巧，都可以在短时间内将咱’身的销售水平提升到一个新的高度。

为了提高销售成功率，世界各地的销售人员采用成千上万种销售方法，仔细观察，你会发现每个销售员在自己的领域内都能灵活运用各种法完成自己的销售任务。

但是同样不可否认的是，这些类型各异的销售方法中，的确存在着一些优秀的技巧，有幸掌握它的人多半都能取得更好的销售业绩。

本书汇集了一些顶级的销售法则，旨在与大家共享、共勉。

在这里，你会发现更有效、更实用的销售技巧，通过运用这些技巧，你能够提高销售成功率，降低失败的风险。

<<顶级销售法则>>

书籍目录

第一章 善用高明的销售攻心术

- 像商品一样展示自己
- 塑造打动人心的第一印象
- 让顾客无法说“不”
- 与其多说，不如多听
- 让每一次销售都充满人情味
- 让顾客为你寻找顾客
- 自信方能赢得客户
- 运用新奇的促销手段

第二章 教你与客户打交道

- 沟通就是与客户确立共同点的过程
- 首先说服自己，才能说服顾客
- 诚信让你的销售之路走得更远
- 适当的自我示弱，可以赢得顾客的好感
- 销售的路线不一定是直线
- 灵活处理客户的议价问题
- 适当调整价格会促进销售
- 用精细化服务赢得顾客
- 为顾客提供个性化服务

第三章 巧用销售中的超值服务

- 天上掉“钱”的销售技巧
- 先给顾客尝甜头
- 通过创新服务与增值服务吸引顾客
- 巧用互惠原则
- 神秘的“天上掉馅饼”
- 巧妙利用客户占便宜的心理

第四章 发现“险”字号的商机——冒险生意促成法

第五章 销售中的必备心理素质会让你赢得竞争

第六章 “以奇胜，以正合”——另类的销售“兵法”

<<顶级销售法则>>

章节摘录

像商品一样展示自己 走在商场里，我们除了会看到柜台里琳琅满目的商品，还会看到穿戴整齐、满面笑容的售货人员。每每在这样的环境下购物，我们都会感到舒心、惬意，因为我们在买到称心商品的同时，也买到了满意的服务。

即便我们没有满载而归，商场的良好服务也给我们留下了极深的印象。

销售人员的服务本就是一种商品，在没有卖出实物产品之前，他就已经开始了销售行为，因为他在此时已经成为了一种特殊的商品，在客户和商品之间架起了一道桥梁，只有当他自身吸引了客户，客户才有可能对他所进一步介绍的产品感兴趣，从而做出判断，决定买或不买。

客户接受了销售人员，才会进而接受其产品。

因此，销售人员在销售产品时，首要的任务就是让客户能够接受自己，对自己产生信任。

如果客户对销售人员有诸多的不满和疑问，即使是再好的商品也难以引起他的兴趣，从而拒绝购买。

那么销售者应该以怎样的方式吸引客户呢？

首先我们要清楚，在客户准备实施“购买”这一行为时，他首先必须要做的就是与销售人员进行沟通，了解商品的详细信息。

而在这一过程中，如果销售人员彬彬有礼、服务周到，自然就会引起客户的好感，从而使客户接受他所介绍的产品；反之，如果销售人员傲慢无礼、甚至态度恶劣，那客户就会立即心生厌恶，即使他原本有意向购买你的产品，也会因此避而远之。

伟大的销售人员乔·吉拉德曾说：“推销的要点是，你不是在推销商品，而是在推销你自己。

”所谓对客户推销你自己，其实就是让他们喜欢你、相信你，并且愿意接受你，简言之，就是要让客户对你产生好感。

实际上，销售与购买，简单来说就是销售人员与客户之间的一种交往活动。

既然是交往，只有彼此之间产生好感，相互接受，才能够继续发展下去，建立可能的买卖关系。

很多时候，销售人员就像是一件又一件的商品，至于要怎样做一件人见人爱的“抢手货”，就要看你如何展示你自己。

对于一件商品来说，它拥有内在的品质和外在的包装，只有当两者都使人满意时，人们才愿意购买，产品也才会畅销。

同样，对于一个想要把自己当成商品推销出去的销售人员来说，也要注意自己的外在形象与内在的品质，这样我们的客户才会看得舒心，买得称心。

为了保证我们自身和产品都畅销，我们必须使自己成为客户最想看到的样子，无论是外表还是品格我们都要不断地改进。

首先我们必须注重我们的外表，简单地说，就是我们从头到脚每一个部位都不得马虎；其次我们必须修养自己的人格，注意自己的言谈举止，必须把自己培养成一个高素质的人。

对待自己以及客户，就像是所在行业里受过最高教育、最有学问的人一样。

这样你才会从内在散发出一种人格魅力，使对方不得被我们所吸引。

从某种意义上讲，推销的根本就是在推销自己，如果客户对你有好感，那么他自然会对你的产品产生一种信赖、放心的感觉，此时成功也就在眼前了。

为什么客户会对你的产品产生信赖和放心呢？

因为你的努力使人看起来如此舒心，客户先是喜欢你，自然就愿意相信你，这是人之常情。

总之，要尽可能使你成为别人最想买的“东西”，这样你才能成为受人欢迎的“畅销品”。

塑造打动人的第一印象产品干净、整齐地摆放在适宜的橱柜里，在灯光的照耀下颜色倍显鲜亮，自然就会强烈吸引客户的眼球，从而给客户留下正面的心理暗示。

反之，若产品肮脏、凌乱地被随意堆在某个地方，客户看到自然就会避而远之，进而对此产品产生负面的心理印象。

<<顶级销售法则>>

这就是所谓的印象效应，影响着一个人对一事物的判断。

很多人都相信直觉，相信感官上的第一印象。

虽然我们不赞同以貌取人，但我们不得不承认，人与人之间在第一次交往时给对方所留下的印象通常都会在对方的头脑中占据主导地位，影响双方将来进一步的接触和交流。

销售就是一种交往行为，这种行为必然要产生的一种现象就是与陌生人频频打交道，其结果必然会与客户之间制造无数个“第一印象”。

既然如此，第一印象的好坏对销售人员能否成功销售也就有着至关重要的影响。

俗话说，“良好的开端，是成功的一半。

”对于销售人员来说，能否给客户留下良好的第一印象，有时候在很大程度上也影响着客户是否会接受并购买你的产品。

所以说，销售人员的个人形象十分重要，要想推销产品必须先推销自己，只有先把自己成功地推销给客户，客户才会考虑你的产品。

……

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>