

<<这样销售最高效>>

图书基本信息

书名：<<这样销售最高效>>

13位ISBN编号：9787504741028

10位ISBN编号：7504741027

出版时间：2012-3

出版时间：中国物资出版社

作者：匡晔 著

页数：256

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>

<<这样销售最高效>>

前言

中国有句古话，叫做“成也萧何，败也萧何”。

移来这句古话谈销售，可以说是“成也在人，败也在人”，而这个“人”就是销售人员。

可见，销售人员至关重要。

销售人员置身在瞬息万变的市场之中，掌控了销售的效率就等于掌控了“芝麻开门”的咒语。

销售人员可谓市场销售战略的“先知者”，不仅带领着企业拨开销售的层层迷雾，更为重要的是能够发现销售的真谛。

然而很多初入市场销售领域工作的人，却像孩子一般迷恋于美妙的童话故事之中，他们常幻想：有一只神奇的仙女棒，只需在空中轻轻一挥，销售工作中所需要的各种知识、技巧、经验就会随那一缕闪亮的银光自动注入脑中；转瞬，便由普通销售人员轻松地成为具备良好专业素质的成功销售家。

童话是美妙的，理想是美好的，然而从理想到现实的距离却是遥远的。

在实际销售工作中，销售人员往往会力不从心，总是感到没有效率。

那么，怎样才能提升销售效率呢？

是读书！

可惜很多号称“销售真经”的书籍篇幅庞杂，使人一读就心中发憊，不知道几时能读完读懂，甚至常常读了后面忘了前面。

这对日会万客的销售人员来说，是个沉重的负担。

大道希夷，何以传承？

本书化繁从简，复元还真，很好地解决了这一问题。

本人在写作此书时，广泛阅读和研究了一些销售专业学上的法则与效应，并根据实际情况，将理论与行动相结合。

全书剖析了销售人员在与客户沟通交往中应避免哪些错误以及怎样把握正确的技巧方法，并采用生动翔实的故事或案例，抛砖引玉，深入浅出地分析了目前销售人员可能会遇到的一些实际问题，使读者对销售中的技巧方法有深刻的体会，并在认识到方法之际能将头脑中的感性认识理性化，从而产生共鸣，最终转化成自己的经验和心得，运用于各自不同领域的销售工作。

与此同时，本书不仅是提升销售效率的销售手册，还同时具有战略高度、理论深度，又有实践价值、现实意义。

它把销售实战和理论联系起来，使销售人员能够在致胜客户的过程中充分理解销售理论，积累深厚的理论素养。

它就像一名经验丰富的智慧老者，不仅向销售人员讲述如何对错误说不，还帮助销售人员透彻地理解销售，娴熟地应用销售工具，并亲自带领销售人员走进“深山”，手把手教销售人员如何辨别方向、如何在野外生存。

它可谓是销售人员成长路上的“羊皮卷”，引领销售人员在这个销售为王的时代，腾步迈向通天大道。

<<这样销售最高效>>

内容概要

《这样销售最高效》不仅是提升销售效率的销售手册，还同时具有战略高度、理论深度，又有实践价值、现实意义。

它把销售实战和理论联系起来，使销售人员能够在致胜客户的过程中充分理解销售理论，积累深厚的理论素养。

它就像一名经验丰富的智慧老者，不仅向销售人员讲述如何对错误说不，还帮助销售人员透彻地理解销售，娴熟地应用销售工具，并亲自带领销售人员走进“深山”，手把手教销售人员如何辨别方向、如何在野外生存。

《这样销售最高效》可谓是销售人员成长路上的“羊皮卷”，引领销售人员在这个销售为王的时代，腾步迈向通天大道。

<<这样销售最高效>>

书籍目录

第一章 让客户在第一时接受你善用比喻："比喻"可以让客户更快了解你的意思善用感动：让客户感动比什么话都有用善用总结：把所有信息都变成销售动机善用时机：把握住销售的最佳机会善用摘要：擅长用摘要语言介绍产品自我测试：你会判断沟通方式的时机吗第二章 短时问内言之有物语言数字化：善用数字说明问题语言效率化：短时间内言之有物语言幽默化：风趣总能打动客户语言专业化：优秀销售人员的专业知识语言冲击：给客户强烈的冲击语言穿插：找准时机，果断插话语言空间：话不说满，留有余地语言技巧：实战策略大汇总自我测试：你说话够简洁吗第三章 听出效率听出方法："会听"是"会说"的前提听出结论：客户错了也让他说完听出公正：别带着偏见听客户说话听出玄机：附和与诱导的技巧听出心理：从"心理"中寻找信息自我测试：你善于听出弦外之音吗第四章 找准方法做事快找到信任：得到信任，没有卖不出去的东西找到感觉：只要有感觉，销售没问题找到胆识：试着做点别人不敢做的事找到巧合：感动可以用"巧合"制造出来找到满足：满足客户的虚荣心找到差异：没有差异客户不会选你找到机会：认错销售法找到窍门：虚张声势销售法找到诚信：实话实说的惊喜自我测试：你有完美的交际能力吗第五章 给人好感办事快注重引导：要善于投其所好注重表达：用客户最能理解的表达方式注重技巧：有技巧地使用"缠功"注重简洁：话短为佳的另一个理由注重心理：赞美是一招"撒手锏"注重余地：永远不要与客户争辩自我测试：你善于给别人留下好印象吗第六章 3秒钟内识破真相伪装解密：身体语言的修饰与伪装头部解密：头部动作暗示的态度变化上肢解密：手掌和手臂流露的信息手势解密：手势变化显现的心理特征坐姿解密：用座位画一张"人心地图"脚部解密："百变脚"指出客户的真实心迹自我测试：你的身体语言受他人欢迎吗第七章 那些令人生厌的销售方式杜绝模式化：开场白不能千篇一律杜绝过分夸大：利用"第三者"增强说服力杜绝呆板：对待客户要分清层次杜绝被动：要主动向客户提问杜绝降价：一定要对自己的产品有信心杜绝单调：一定要尽自己所能激发客户的购买欲杜绝争讨：价格战是最初级的销售手段杜绝过分专业：谈话中不能夹杂太多专业术语杜绝自我膨胀：不要将产品介绍变成自己的演讲自我测试：你是否有时也会讨人厌

<<这样销售最高效>>

章节摘录

与客户快速沟通时，首先要让客户很快明白你所表达的意思，恰当、生动的语言表达方式必不可少，比喻便是其中最常用、最有效的一种方式。

提到比喻，大多数人都不知道具体用在什么时候，实际上，与客户沟通的每个环节恰到好处地运用比喻，都能达到快速沟通的效果。

特别是在你与客户初次接触或者向客户讲解比较抽象、复杂的问题时，比喻可以让客户更快明白你的意思，从而提高你的沟通效率，尽快达到销售目标。

在销售中可以用活泼生动的语言表达，这样不仅可以让你的销售过程变得轻松、愉快，更是你挖掘客户信息和与客户有效沟通的最好手段。

客户一般都会排斥冗长乏味的单调沟通，而更容易接受活泼直观可以引起共鸣的沟通方式。

只有将你表达的全部信息都传递给客户，才是有效沟通，否则，无论你做了多少，都是无用功。

当客户接收到你传达的信息，双发达到了有效互动，你才有机会向客户介绍产品的附加值。

你传达给客户的产品信息越多，达成销售的可能性就越大，并且节省的销售时间就越多。

这个过程中，“比喻”是非常重要的表达方式，在其中起到至关重要的作用。

某大型超市在搞牛奶促销活动，牛奶厂家都积极参与进来，为此，每个厂家还调集了大量的销售人员来为客户进行现场解答。

王雪是某厂家的一名销售人员，她的促销台与另一个国内生产牛奶的厂家柜台相邻，并且两家是国内市场上的最大的竞争对手。

往来的客户川流不息，两家的促销台都很热闹，王雪忙里偷闲注意了一下，发现好多客户并没有特别喜欢的品牌，购买得很随意，都是听销售人员介绍，看着哪个牛奶好或者便宜才去买。

这时，一位女士走到王雪的促销台前，在对这位女士简单介绍过自家的主打产品后，这位女士并没有强烈的购买欲望。

这时，旁边柜台的销售人员为客户介绍自己厂家牛奶的优点，是用什么样的材料制成的等，但是王雪知道他们的牛奶不易储存，是新鲜的牛奶。

正在听王雪讲解的那位女士和其他几位客户听旁边的柜台讲的有意思，便也有要过去一探究竟的意思。

王雪急中生智，向促销台前的客户说道：“销售人员的牛奶就像是新鲜的空气。

”一句话勾起了女士和几位客户的兴趣，他们一起看向王雪，等待她的下文。

.....

<<这样销售最高效>>

编辑推荐

《这样销售最高效》剖析了销售人员在与客户沟通交往中应避免哪些错误以及怎样把握正确的技巧方法，并采用生动翔实的故事或案例，抛砖引玉，深入浅出地分析了目前销售人员可能会遇到的一些实际问题，使读者对销售中的技巧方法有深刻的体会，并在认识到方法之际能将头脑中的感性认识理性化，从而产生共鸣，最终转化成自己的经验和心得，运用于各自不同领域的销售工作。

<<这样销售最高效>>

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>