

<<引爆销售按钮>>

图书基本信息

书名：<<引爆销售按钮>>

13位ISBN编号：9787504741233

10位ISBN编号：750474123X

出版时间：2012-2

出版时间：中国物资出版社

作者：高兰军

页数：257

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>

<<引爆销售按钮>>

内容概要

我们在本书要宣扬的理念就是：引爆销售按钮就是引爆自己的才华；引爆销售按钮就是引爆自己的勇气；引爆销售按钮就是引爆自己的潜力；引爆销售按钮就是引爆自己的能力；引爆销售按钮就是引爆自己从平凡走向卓越；李嘉诚曾经说过：“我一生最好的经商锻炼是做销售员，这是我用10亿元也买不来的。

”一谈到销售，可能很多人都会简单地认为销售就是“卖东西”。这只是对销售很片面的理解，其实人生无处不在销售，因为销售实际上是一个分析需求、判断需求、解决需求、满足需求的过程。

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。销售就是介绍产品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

销售是一个以业绩论英雄、以成败论输赢、胜者为王败者寇的工作。

曾有人问拿破仑什么样的人英雄，拿破仑回答：“胜利者。

”销售人员在市场上奋斗，年终回公司时，公司的鲜花是为销售场上的胜利者准备的。

胜利者是可以坐在庆功会前排的。

销售人员在公司的地位，是用自己的业绩挣出来的。

正如存在主义哲学家萨特所说：“英雄把自己变成英雄。

”

<<引爆销售按钮>>

作者简介

高兰军
顶级销售实战名师
亚洲顶尖说服力专家
中华讲师公司特聘讲师
众多培训公司特聘讲师
新成功教育咨询有限公司总裁

<<引爆销售按钮>>

书籍目录

第一章 做销售，就是要敢于引爆自己的才华

像商品一样展示自己，你敢吗
销售精英的五项能力，你有吗
用第一印象打动人心，你会吗
自信：有信心的销售员能赢得客户
诚信：金牌推销的不二圣经
勇气：助你推开成功之门
激情：是点燃你销售按钮的引信
坚持：不放弃让你笑到最后
控制情绪，用最好的心态面对客户
优秀的销售员会用“脑”拿订单
销售是走向成功的基石
走向销售的最高境界：出售思想

第二章 走进销售之门，你准备好了吗

做好调研，你到底在卖什么
怎样对客户进行成功预约
要制订好目标和计划
要让客户知道产品的好处
用购买点来确定你的客户
谁在和我抢客户
你需要做哪些心理准备

出门前，请检查随身“工具箱”

第三章 精通沟通法则，好口才成就好成绩

沟通好，客户才能为你埋单
4W原则：拜访客户的国际通行法则
开好局：好的开始是成功的一半
说服了关键人物，你就赢得了成功
销售的障碍就是沟通的障碍
听胜于说，沟通要以对方为中心
巧妙问话是销售沟通的关键
轻松应对大客户的技巧
通过电话拉近与客户的距离

第四章 认清客户需求，迎合客户心理

如何应对客户对销售员的戒备心理
如何应对客户的“从众”心理
如何应对客户欲享有VIP待遇的心理
如何应对客户的猎奇心理
如何应对客户个性喜好的心理
如何应对客户物以稀为贵的心理
如何应对客户只愿意和喜欢的人打交道的心理
如何应对客户下意识的购买心理
如何应对客户贪小便宜的心理
如何应对客户只关心自身利益的心理
如何应对客户的逆反心理

第五章 怎样打赢销售心理博弈战

<<引爆销售按钮>>

- 第六章 怎样成为销售谈判中的高手
- 第七章 高调掌控局势，让客户无法说“不”
- 第八章 销售高手必会的十大成交秘籍
- 后记

<<引爆销售按钮>>

章节摘录

电话约见也有一定的要领，以下三个方面是需要销售员注意的。

(1) 尽量不要先说出价格。

有些人买东西第一个考虑的就是价格问题，遇到这一类型的客户，绝对不能在他还没有了解产品特色之前就说出价格，否则极可能只因这个因素就失去一个客户。

如果客户主动询问的话，不要一口气就把底牌掀开了，最好含糊其辞，例如“只要月缴3000块左右就可以了”、“这次为了回馈原有的客户，另有优惠，价格方面绝对不会让您吃亏”。

面对面推销时，客户若询问价格是表示有意思购买，但若在电话中问到价格的话，很可能只是想找个拒绝的理由。

(2) 简要说明产品特色。

利用电话进行初步交涉的主要目的在于取得预约的机会，所以不需要将产品内容说明得太过详细，只要简明扼要地点出产品的特色就可以了。

此外，不妨事先传达一些对方会感兴趣的信息，例如：“很可惜在电话中无法仔细向您说明这种保险的好处，不过贵公司的×科长已经加入了，相信您应该也会喜欢的！”

”“目前最流行这种。

一次OK的生涯规划保险，最适合忙碌的您，只要抽点时间听听说明，就算不想购买也是终身受惠！”

(3) 由销售员决定拜访的日期、时间。

原则上，到客户家中拜访的日期、时间应该由销售员一方主动决定，因为如果问客户“什么时候到府上拜访”，极有可能得到“反正不想买，你也不用来”之类的回答，如此一来，又得从头开始费一番唇舌来说服客户，不如主动建议：“下星期二或星期五方便吗？”

”万一客户都不方便的话，应把日期往前提，因为往后延的话，一来推销的说服力将大为减弱，所谓“趁热打铁”；二来超过一周以上的话，客户可能出现另有要事的情况。

总之，作为销售员，要灵活运用自己的头脑，将拜访前的事先预约做得漂亮些，以便为你接下来的拜访铺上坚实的基石。

……

<<引爆销售按钮>>

编辑推荐

引爆自己的才华 引爆自己的勇气 引爆自己的潜力 引爆自己的能力 引爆自己从平凡走向卓越..... 世界上最伟大的销售员乔·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” 每个人都有自己的销售风格和销售技巧，关键是要找出最适合自己的一套方式和方法。

引爆你内心的那颗销售按钮吧，展示自己，点燃自信，精通沟通法则，认清客户需求，打赢销售心理战，迅速成为销售高手，赢取你生命中最华丽的大订单！

<<引爆销售按钮>>

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>