<<与客户成交的N个技巧>>

图书基本信息

书名:<<与客户成交的N个技巧>>

13位ISBN编号:9787506439091

10位ISBN编号:7506439093

出版时间:2006-8

出版时间:中国纺织出版社北京图书发行部

作者:李陵申

页数:220

字数:179000

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

<<与客户成交的N个技巧>>

内容概要

销售人员不辞辛苦地展开无数次产品推销的目的是什么?

很简单,就是为了实现成交。

那么如何才能让你的销售活动离成交的目标越来越近,如何才能抓住得来不易却可能转瞬即逝的成交机会呢?

销售人员需要做好信息处理、知识储备、谈判技能、说服技巧等多方面的准备和锻炼。

掌握这些知识与技巧,对于销售人员实现成交目的、把握成交机会具有十分重要的指导意义和现实意义。

<<与客户成交的N个技巧>>

作者简介

李陵申,东华大学管理科学与工程在读博士研究生,对外经贸大学工商管理硕士。 中国纺织出版社,高级经济师。

《风采》杂志社、《昕薇》杂志社出版人兼社长。

中国纺织工业协会常务理事。

中国出版工作者协会理事。

中国书刊发行业协会理事。

国资委经济高级专业技术职务评委。

<<与客户成交的N个技巧>>

书籍目录

第一章 了解并理解你的客户。技巧1 勇敢面对比逃避更有助干解决问题。技巧2 对客户拒绝进行换位 思考 技巧3 接受拒绝才有机会成交 技巧4 挖掘藏在拒绝背后的隐情 技巧5 弄清你的客户最关心什 技巧6 反对意见往往是成交的前奏 技巧7 任何时候都不要与客户进行争论第二章 打好与客户的 第一次交道 技巧8 不要因为你的原因错失成交机会 技巧9 见客户之前做好方方面面的准备 技巧10 如果你吃了"闭门羹" 技巧11 创造融洽的交流环境与氛围 技巧12 与客户形成良好的互动关系 技 巧13 了解并充分展示产品的魅力。 技巧14 给客户留下良好而深刻的印象。 技巧15 足够热情自信,但并 技巧17 与客户始终保持有效的联络第三章 谈 不咄咄逼人 技巧16 巧妙地谈论有关竞争对手的话题 判:与客户实现成交的重要平台 技巧18 请合适的帮手到谈判桌上 技巧19 控制谈判的气氛与节奏 技巧20 预测成交阻碍并准备相应的解决措施 技巧21 引导客户做出成交决定 技巧22 准确识别客户发 出的成交信号 技巧23 在合适的时机果断向客户提出成交要求 技巧24 谈判桌上的"可为"与"不可 技巧25 努力实现并充分体现与客户的双赢第四章 被实践证明极为有效的成交技巧 技巧26 " 铺垫式"成交法 技巧27"支持客户反对意见"成交法 技巧28"本·富兰克林"成交法 技巧29" 锐角"成交法 技巧30价格争议成交法 技巧31"预先框式"成交法 技巧32"忽视"成交法 技 巧33 保留余地成交法第五章 成交结束,销售仍在继续。 技巧34 成交重要,回款更重要。 技巧35 有目 标地推荐其他商品 技巧36 做好售后服务 技巧37 成交后仍然随时保持联系 技巧38 搭建有效的销售 网络 技巧39 为下次成交做好准备参考书目

<<与客户成交的N个技巧>>

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