

<<新销售员必读全书>>

图书基本信息

书名：<<新销售员必读全书>>

13位ISBN编号：9787506462877

10位ISBN编号：7506462877

出版时间：2010-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：张永成

页数：376

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>

<<新销售员必读全书>>

前言

销售工作是最容易创造奇迹的黄金领域，一位销售大师曾经说过：“只要具备了成功销售的能力，你就拥有了白手起家成为亿万富翁的可能。

” 世界著名的营销大师乔·吉拉德15年的汽车销售生涯中，他以零售的方式销售了13001辆汽车，其中有6年平均年售汽车1300辆，而且全部是一对一销售给个人的。他也因此创造了吉尼斯汽车销售的世界纪录，他所取得的销售成绩至今令销售业界仰慕。他本人被称作“世界上最伟大的销售员”！

销售市场在我国也正值高速成长时期，市场的前景和“钱”景无疑令人心动。但是随着市场竞争加剧和国

<<新销售员必读全书>>

内容概要

本书是成功销售经验的智慧库。

本书集国内外卓越销售员销售经验、技法之大成，既有乔·吉拉德等销售宗师的真知灼见，更有一大批国内销售高手提供的成功锦囊！

阅读本书，使你踩在巨人的肩膀上，少走弯路，迅速提升技能！

本书是销售业务的百宝箱。

重点突出“新”和“全”，内容全面而实用！

塑造自身形象的技巧、说服客户的技巧、与客户沟通的技巧、展示与介绍产品的技巧、回答客户异议的技巧、建议客户购买与促成交易的技巧和售后跟踪服务的技巧，涵盖销售业务的方方面面。

本书是销售技能提升的金钥匙。

书中配有情境模拟和大量实景案例，有助于销售员深入领会，快速吸收。

掌握了销售要领，就能最大限度地减少碰壁次数，在最短的时间内以最有效的方法挽救可能流失的订单。

销售员不仅要用“脚”去“做”，更要用“脑”去“做”。

本书能让销售员站在客户的角度上换位思考问题，给销售员以思考与回味的空间和余地，从而避免“推销综合征”，使销售员从根本上理解销售的本质，提升销售境界。

<<新销售员必读全书>>

书籍目录

第1章 战胜自己才能征服客户——销售员的基础心理素质 001 积极的心态引导成功 002 把自己融入销售之中 003 养成专注的习惯 004 常用的钥匙最光亮——勤奋 005 永远充满自信 006 永远保持学习的心态 007 克服低落的情绪 008 一流的推销语言 009 争分夺秒, 时间就是业绩 010 学会“享受”拒绝 011 积极进取, 永不止步 012 勇于挑战“不可能” 第2章 售物先售己——销售员必备的职业形象 013 让着装为你无声地推销 014 行为举止大有乾坤 015 交往礼仪要细心 016 让得体的言谈凸显职业精神 017 使客户感受到他的尊严 018 让微笑帮你成功敲单 019 让第一印象助你快速拿单 020 让客户直接感受到你的亲和力 021 注意把握好赞美的尺度 022 随机应变, 投其所好 023 正确对待竞争对手 第3章 知己知彼, 心中有谱——做好客户调查 024 主动出击: 客户无处不在 025 准确定位目标客户 026 利用电话拓展客户 027 利用展会接近客户 028 利用互联网快速锁定目标客户 029 尽可能全面了解客户信息 030 建立客户数据文件 031 做好客户的转介绍工作 第4章 不打无把握之仗——拜访准备 032 突破前台“封锁线” 033 精通商品知识 034 做好必要的拜访准备 035 找到有决策权的购买者 036 向客户表达认同感 037 设法赢得客户的信赖感 038 打造一个成功的开场白 039 “握”出优雅与风度 040 多准备几顶高帽子 041 准备些探讨性的“问号” 第5章 磨刀不误砍柴工——拜访客户 042 叫出客户的姓名 043 设法消除沟通疑虑 044 用幽默引起客户的兴趣 045 寻找客户感兴趣的话题 046 需求挖掘: 客户到底需要什么 047 替客户发现他的需要 048 把握客户的关注点 049 拜访中要使用恰当的词语 050 谈出产品的亮点 051 不得泄露行业秘密 052 讨价还价的秘诀 053 巧妙运用反驳法 054 巧用设问法探听“拒绝”虚实 第6章 对症下药——巧妙应对客户借口 055 应对借口的话术运用原则 056 应对借口的具体方法 057 应对不同借口的不同方法 058 应对不同客户的不同方法 第7章 成功交易的催化剂——促成交易的技巧 059 尽量让客户亲自感受产品样品 060 巧妙展示产品赢得客户 061 提供有效的产品介绍 062 强调客户能得到什么 063 识别客户透露出的购买暗示 064 充分把握成交时机 065 留有一定的成交余地 066 让客户自愿下订单 067 善用准确数据, 增强说服力 068 声东击西, 分散客户注意力 069 正确对待谈判中的“无理要求” 070 巧妙利用客户的逆反心理 071 向客户“下保证” 072 倾听式说服 073 欲擒故纵 074 “但是”处理法 075 坦白促销: 以坦诚诱导购买 076 情感的法宝帮你敲单 077 占领客户的立场 078 抓大放小, 以小处的让步换取成交 079 提出建议时真正地对客户动之以情 080 利用“怕买不到”的心理 081 见机行事, 适度冷淡 082 应用“以退为进”的技巧 083 来点正话反说 084 不要把自己的意愿强加给客户 085 提出超出底线的要求 086 不与客户争口头上的胜利 087 避免使用易导致洽谈失败的语言 第8章 成交不是结束——做好售后服务 088 售后服务=未来的生意 089 坚持以客户为中心 090 多渠道沟通留住老客户 091 保持良好的服务心态 092 真诚地向客户道歉 093 交易之后总结经验 第9章 回款才是硬道理——催收账款 094 建立正确的收款心态 095 用雄厚的知识做“枪托” 096 区分客户付账习惯和类型 097 见招拆招, 识别客户拖欠借口 098 企业类型不同, 追账技巧不 099 攻心为上 100 电话催账, 功夫全在嘴上 101 催账信函“投石问路” 102 擒贼先擒王, 找准拍板者 103 抓住把柄, 关门捉贼 104 死缠烂打, 持久战 105 背水一战, 法律移交 第10章 细水长流——维护客户比销售更重要 106 培养自己的交际能力 107 拓展人脉就是拓展钱脉 108 成交是下次销售活动的开始 109 时刻注意交友 110 节假日问候客户一声 111 盯住重要的客户不放松 112 敢于利用有影响力的客户 113 用细节感动客户 114 诚信, 会将订单持续到底 115 成交之后对客户说声“谢谢” 116 不断地提供超值服务 参考文献

章节摘录

第1章 战胜自己才能征服客户——销售员的基础心理素质 010 学会“享受”拒绝 世界
上最能实现自我梦想、最有机会成为亿万富翁的行业，业务销售员绝对勇夺前三名。
但也别忽略了，成功与挫折其实是一体的，没有种种困难的磨练，也无法成就璀璨的人生！
在中国的语言中，你可知有哪个字眼比“不”更加伤人呢？
如果你从事销售工作，做出10万元业绩与做出25000元业绩有什么差异呢？
这其中的差异就在于怎样能不因别人的拒绝而却步。
优秀的销售员往往是遭受拒绝最多的人，他们能调整好自己的心态，控制自己脑子的正常运

<<新销售员必读全书>>

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>