

<<快速成交的98个技巧>>

图书基本信息

书名：<<快速成交的98个技巧>>

13位ISBN编号：9787506463324

10位ISBN编号：7506463326

出版时间：2010-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：汪昌利

页数：268

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>

<<快速成交的98个技巧>>

前言

面对如火如荼的市场竞争和对手取得的成功，你还在不知所措吗？
面对公司不断提高的业绩要求和同事的优秀业绩，你还能无动于衷吗？
面对众多重量级客户的流失，你还指望过时的销售方式与技巧挽留他们吗？
你必须做白热化的市场竞争中攻城掠地的王者！

销售是一种以结果论英雄的游戏，销售的目的就是成交，没有成交，再好的销售过程也只能是白费工夫。

销售员唯有把准客户的脉搏，解开顾客心结，才能顺利实现成交。

为什么你付出的努力没有得到回报？

那是因为你不懂得成交的技巧。

推销的要点是，你不是在推销商品，而是在推销你自己。

作为一个成功的推销员，你所要做的第一步就是先把自己推销出去，你所要推销的不光是你的学识、仪表、谈吐，更重要的是要博得对方的信任和好感。

这就需要你有较好的自身素质、较强的公关能力、较熟练的专业知识以及具备一定的推销技巧。

完成销售目标是每个销售员的愿望，成交是销售展示过程中最关键的部分。

无论你在销售日常用品、汽车、保险、房地产还是证券；无论你面对专业的买主还是闲逛的顾客；无论你是面对面销售还是电话销售，你都要掌握一定的销售方法和销售技巧，这是销售过程中最有效的成交契机，也是你成交的关键所在。

你知道如何让客户认可并接受你吗？

你知道如何向客户成功地推介产品吗？

你知道如何通过倾听和提问了解客户的需求吗？

你知道如何把客户的抱怨化作成交机会吗？

你知道如何让客户主动购买你的产品吗？

销售有招，招招有效。

通过阅读这本书，你就会明白，成交是有技巧的。

销售是一种挑战性的职业，也是一种结果重于过程的职业，销售人员付出的努力再多，如果最后不能成交，那以前所有的付出都是白费。

本书就是专为销售人员量身打造的，是专门围绕成交而展开论述的，一招一式都是为了让你能尽快与客户达成交易。

书中生动真实的案例俯首皆是，不论你是营销专家，还是推销新手；不论你是企业高管，还是商界小卒，在这本书中你都能学到最实用的销售技巧，并能让你在实际工作中屡试不爽。

本书以生动活泼的语言，寓理于故事之中，通过许多经典案例和精彩故事，一步步启发你的销售思维，教会你成功进行销售的种种招数，从细微处提醒你如何获得客户的认可和好感，如何提高销售技巧并成功地向客户推介产品，如何有效地赢得客户的心并让客户跟着你的思维模式走，从而为你与客户签约订单、完成交易打下坚实的基础。

通过阅读，你就会明白，销售其实很简单，关键在于你是否掌握了本书中所介绍的98个最佳销售方法与技巧，是否掌握了“一招制胜”的诀窍。

本书适用于所有从事销售工作以及即将走上销售工作岗位的朋友们，能让你在不知不觉中完成交易，提升业绩。

它不仅教会你如何运用销售技巧把产品卖出去，还会让你的销售业绩大幅提升。

本书没有过多介绍各种流行的销售理论和所谓的秘诀，而把重点放在对销售方法和销售技巧的培养上。

一书在手，应有尽有。

愿本书能让你在困惑中找到迷失的方向，能让你在迷茫中知途返航，能为你的每一单成交助一臂之力，能为你的销售业绩再铸新的辉煌！

<<快速成交的98个技巧>>

<<快速成交的98个技巧>>

内容概要

成交是营销的终极目的，也是企业生存的命脉。

没有成交，就谈不上销售。

本书从“没有卖不出去的产品，自动导航成交、有效说服成交、运用销售策略成交、绝处逢生成交、一锤定音成交及出奇制胜成交”共七个方面向你介绍成交的窍门，共介绍了98种鲜为人知的成交方法和技巧，有理有据，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，可以达到一招致胜的效果。

本书摆脱了空谈的论调，通过销售实例和生动的销售场景，直接辅导销售过程中的最关键环节——成交时的思考方式、说话技巧及行为表现。

拥有本书，在面对客户的时候，你将会有步骤、有技巧地运用这些行之有效的方法和技能，快速完成交易。

<<快速成交的98个技巧>>

书籍目录

第一章 没有卖不出去的产品 1 高瞻远瞩,眼光长远成交 2 解放思想,改变观念成交 3 心态归零,积极务实成交 4 覆盖面大,提升概率成交 5 转换角色,换位思考成交 6 关注表情,利用微笑成交 7 摒除杂念,死叮硬磨成交 8 守株待兔,执著忘我成交 9 无微不至,以诚感人成交 10 挖掘潜能,心理暗示成交 11 抛弃惰性,热情助你成交 12 永不放弃,毅力助你成交 13 忍辱负重,宽容厚道成交 14 反省自身,寻找机会成交

第二章 自动导航,在情境中成交 15 熟悉产品情况,有备无患成交 16 凭借辅助工具,方便客户成交 17 好马需配好鞍,精美包装成交 18 备好产品说明,生动解说成交 19 用表演来示范,亲身体会成交 20 利用视觉效果,图片讲解成交 21 运用心理价格,物有所值成交 22 附带相关产品,反客为主成交 23 通过数字量化,数据说服成交 24 运用故事推销,形象说明成交 25 让钻石放异彩,情绪感染成交 26 做好宣传推广,独特创意成交 27 利用诱惑力量,超值服务成交

第三章 有效说服,在唇枪舌剑中成交 28 自卖还要自夸,免费使用成交 29 摸清对方底细,循循善诱成交 30 打开沟通之窗,按部就班成交 31 缩短心理距离,心诚则灵成交 32 不要吝啬赞美,说服对方成交 33 锁定拒绝原因,反问引导成交 34 放弃滔滔不绝,沉默也能成交 35 消除眼前阻碍,加大动力成交 36 故意制造假象,虚张声势成交 37 采取突然袭击,攻其不备成交 38 唇枪舌剑之间,软硬兼施成交 39 吸引顾客注意,解除戒备成交 40 吊起对方胃口,若隐若现成交 41 掌握对方习性,细节决定成交 42 不要一意孤行,良性互动成交

第四章 随方就圆,运用销售策略成交 43 利益分享,双赢才能成交 44 欲擒故纵,迂回曲折成交 45 创新思维,逆水行舟成交 46 找对病因,对症下药成交 47 审时度势,曲线销售成交 48 拓展关系,借势借力成交 49 买一送一,薄利多销成交 50 缩短销售周期,六个步骤成交 51 排忧解难,步步渗透成交 52 改变销售模式,独一无二成交 53 歪打正着,顺藤摸瓜成交 54 防范雷区,小心谨慎成交 55 捕捉商机,利用事件成交 56 与众不同,推陈出新成交 57 保留余地,适当回旋成交

第五章 化危为机,绝处逢生成交 58 直面拒绝,预示开始成交 59 拾遗补缺,在夹缝中成交 60 从无到有,取得信任成交 61 言行结合,打动顾客成交 62 目标分解,化整为零成交 63 克服恐惧,信心十足成交 64 化解异议,寻找机会成交 65 迎难而上,在竞争中成交 66 悬崖勒马,化危为机成交 67 减少对抗,尽快尽速成交 68 直面缺陷,瑕不掩瑜成交 69 适可而止,留有余地成交 70 巧妙周旋,难缠也能成交 71 晓其利害,明智选择成交

第六章 临门一脚,一锤定音成交 72 找到卖点,客户主动成交 73 减少库存,加速周转成交 74 大胆下注,果断冒险成交 75 互惠互利,利益调和成交 76 避免拖拉,立即行动成交 77 愚公移山,下定决心成交 78 临场发挥,利用气氛成交 79 化繁为简,直接签约成交 80 起死回生,反问锁定成交 81 火眼识金,号准脉搏成交 82 看准软肋,致命一击成交 83 当机立断,提出要求成交

第七章 亮出绝招,出奇制胜成交 84 想到就能做到,行思结合成交 85 改变客户想法,回心转意成交 86 提前未雨绸缪,抓住机会成交 87 巧妙使用激将,峰回路转成交 88 扼住对方“咽喉”,智慧决定成交 89 不要墨守成规,随机应变成交 90 重新排列组合,好坏搭配成交 91 不要简单重复,常做常新成交 92 不怕前路艰险,云开雾散成交 93 牢记兵贵神速,瞬间决断成交 94 巧妙设置“诱饵”,水到渠成成交 95 时刻留心生活,观察细致成交 96 不忘独树一帜,别具一格成交 97 亮出你的绝招,假定也能成交 98 化腐朽为神奇,立竿见影成交

<<快速成交的98个技巧>>

章节摘录

第一章 没有卖不出去的产品 4 覆盖面大,提升概率成交 在推销行业中,很多成功人士都为成功付出了许多的时间和精力。

每个人都有他成功的优点,但有一点是成功者所有的,那就是努力工作的习惯。

这个道理很简单,你要想得到的多,你就要比别人付出的多。

一般的努力只有一般的业绩,只有加倍的努力甚至多倍的努力,才有可能成为顶尖高手。

推销员必须形成勤劳的习惯,如果你每天跑的路程比其他人远见的客户也一定比其他人多,你接单的可能也一定比其他人多。

也可以说,在销售过程中,你覆盖的面积越大,那么你成交的概率就越高。

生活中的每个人都有可能成为你的客户。

因此推销员在推销时,不要放过你身边的每一个人。

由于你见到的每个客户都有可能被其他人推销过。

因此,你要做的就是竭尽全力,或者说做得要比其他人更好。

销售员走的路多,脚茧就磨出来了,越走茧越厚,越走见的客户越多,见的客户越多,对市场的了解也就越多,对客户的需求也就越清楚,业绩和能力也就会随之提高。

想得到多少,你就要先付出多少。

你从别人那里获得的任何东西,都是你所付出得到的回报。

你在付出时越是慷慨,你得到的回报就越丰厚;你在付出时越是吝啬,你得到的回报就越是少得可怜。

如果你的付出是慷慨的,那么你得到的回报必定是丰厚的;如果你养成付出不计回报的习惯,你就会拥有心灵和财富的富足。

在学校里,你舍得付出比别人更多的时间,你所学到的知识就有可能比别人多;在工作中,你舍得付出比别人更多的努力,就有可能把工作干得比任何人都好;在社会上,你舍得付出比别人更多的微笑,就有可能收获更多的友谊。

销售人员如果比别人付出的多,那么你的订单也一定比别人多得多,你得到的回报也比别人丰厚。

因为我们有时凭直观判断是不准确的,你没有放在眼里的有时反而成了真正的客户。

遇到这种情况,你应该如何处理呢?

首先,你应认真地捕捉客户发出的信息。

你听到的不是消极方面,而是积极方面。

要知道,客户对你的产品有兴趣,因为他们回应了你的广告或市场宣传。

其次,你应该知道,如果你的客户看过竞卖活动但没有买,可能是因为这次活动轻视了客户,没给他们买的机会。

你不能把他们当作是浪费时间的人,或者是流浪者,而应把他们视为国王和王后。

最后,有志者事竟成。

用你特有的待人接物方法,你就能够达到目的。

谁能知道这个客户的钱袋藏在什么地方呢?

钱不放在桌上,你永远也不会知道他有钱。

你可以向最不可能的客户推销你的产品,特别是你觉得某人有特殊之处时,接近他,帮助他。

顶级推销员们能迅速地与大家建立关系,这使得他们能同潜在客户形成一种直接的联系。

这些东西并非天生如此,而是靠多与潜在的客户接触锻炼出来的。

朱迪刚刚担任玫琳凯的美容顾问时,还是一个毫无销售经验的家庭主妇。

大家告诉她不用担心,因为所有妇女都是潜在的客户。

18年来,朱迪体会到了这句话的真实含义。

如果每个妇女都是护肤品的潜在客户,那么她就有可能成为一个美容顾问——尤其是对护肤产品深感兴趣的妇女。

朱迪的成功就在于她认识到那些代表玫琳凯化妆品公司的潜在客户——许多妇女都是很好的人选。

<<快速成交的98个技巧>>

时间对每一个人来说都是公平的。

“时间就是金钱”这句话用在推销员身上是再恰当不过了。

怎么充分利用宝贵的时间？

美国保险推销大师约翰·沙维祺认为：任何降低或延缓与客户建立直接的、带个人色彩的关系的活动，都应该避免。

因为这对推销员来说，并没有在积累资源，只是浪费时间而已。

有些推销员非常聪明，也酷爱钻研，简直把手中的产品琢磨透了，成为产品知识大专家。

遗憾的是他们的业绩往往和他们的知识成反比。

有一个刚刚进入保险公司的推销员开完早会后在职场看资料，他的经理问他在干什么？

他说：“我在研究条款。”

“你得出去，”经理说，“你不出去跟人谈，永远无法让人了解你的产品。”

推销员看到的是条款，经理看到的是产品；推销员考虑的是如何研究条款，经理却设想怎么销售产品。

不会卖东西的人和会卖东西的人，其区别就在这里。

一定的案头工作能让你事半功倍，但不能本末倒置。

你不与客户商谈，不要指望能做出什么业绩。

而商谈的最佳方式，就是面对面地商谈。

你听说过“见面三分情”吗？

多见几次面，与对方建立起良好的友谊，而不单单是冷冰冰的工作关系，你才能为自己的发展打下牢固的基础。

不管你推销什么，都要从最近的地方开始寻找客户，如亲朋好友、邻居及工作单位附近的人。

如果你不敢向这些人推销，只能说明你手中的东西不够好，或者你自己认为不够好。

开拓并占领近处市场后，好好地经营，让客户变成替你宣传的影响力中心。

要做到这一点，你必须不断地与客户接触，提供服务。

你要反反复复地进行“地毯式轰炸”。

每一份合同的推销成本、服务成本都不高，那么，让每一份合同都实实在在地属于你。

.....

<<快速成交的98个技巧>>

编辑推荐

你知道如何让客户认可并接受你吗？
你知道如何向客户成功地推介产品吗？
你知道如何通过倾听和提问了解客户的需求吗？
你知道如何把客户的抱怨化作成交机会吗？
你知道如何让客户主动购买你的产品吗？
销售有招，招招有效。
通过阅读这本书，你就会明白，成交是有技巧的。

《快速成交的98个技巧》以生动活泼的语言，寓理于故事之中，通过许多经典案例和精彩故事，从“没有卖不出去的产品，自动导航成交、有效说服成交、运用销售策略成交、绝处逢生成交、一锤定音成交及出奇制胜成交”共七个方面向你介绍成交的窍门，共介绍了98种鲜为人知的成交方法和技巧，有理有据，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，可以达到一招致胜的效果。

<<快速成交的98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>