第一图书网, tushu007.com

<<销售这样说才有效>>

图书基本信息

书名：<<销售这样说才有效>>

13位ISBN编号：9787506479356

10位ISBN编号：7506479354

出版时间：2011-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：魏巍

页数：197

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

前言

销售行业有句俗语：“ 买卖不成话不到，话语一到卖三俏。
”的确，销售员是靠嘴吃饭的，销售员大多靠口才安身立命！
一个销售员要想在销售行业有所成就，就必须要有客户的渠道、过硬的专业知识、足够的人脉、适当的平台等，但是最为重要的一点是，销售员一定要有优秀的口才，不敢表达、不善于表达等都会严重影响销售的成功。
但销售口才不等于耍嘴皮，而是一门说话的艺术，无论是电话营销、还是讨价还价，或者是处理异议，甚至是在说服购买的过程中，都需要销售员善于观察、懂得分析，适时地说出巧妙的话，从而达成交易。
　很多销售员，尤其是刚踏人销售行业的销售员正是因为无法突破口才这一瓶颈，才致使销售业绩不佳。
那么，怎样才能具备良好的销售口才，成为优秀的销售人才？
其实，口才是训练出来的，包含一分天资，九分努力。
并且，销售口才有其独特的训练方法。
　说出去的话犹如泼出去的水，如何运用话语的魅力打动客户，就成了很多销售员必须研究的课题。
销售口才涉及的不单单是语言的范畴，还涉及成功学、销售心理学、交际学、演讲、礼仪等专业知识都需要销售员精通。
正因为如此，作为销售员，才要努力学习销售口才的技巧，为自己的销售成功铺路。
　本书作者结合数年的销售实战经验，分析国内外诸多销售达人的成功秘诀，从实用性出发，从如何开场、提问、处理客户异议、讨价还价、说服购买、促成成交等几个方面来进行阐述，针对销售工作中最常见的口才问题，结合实际案例，为刚刚进入销售行业和正在从事销售工作的朋友提供了切实可行的方法，实用性强，随学随用。
当然，销售口才的获得并非一日之功，还需销售员在学习书中的知识后在日常的销售活动中加以总结和学习。

内容概要

好口才是销售人员重要的工作技能，掌握销售的口才策略，就能把话说得婉转动听、打动人心，从而迅速提高自己的销售业绩。

本书从实际出发，细致分类，全面剖析销售中的问题，结合典型的案例，教你如何开发客户、吸引客户、引导客户，如何挖掘客户需求、把握客户的心理，如何自如应答客户的种种“挑剔”或“百般刁难”，如何刺激购买、实现成交。
诸多的沟通策略与谈话技巧，操作性与实用性强，是广大销售人员的实战宝典。

书籍目录

第1章 电话销售：高效沟通，一线万金
电话销售的基本步骤
电话销售全攻略
把握电话接通后的20秒
电话销售中不可忽视的礼仪
巧妙地绕过电话沟通数障碍
带动整个谈话的方向
电话中判断客户的性格
珍惜客户的时间
电话销售的基本原则
抓住时机切入主题
如何在电话中介绍产品或服务.
电话销售应该注意的事骚
电话预约客户的技巧
第2章 产品介绍：打动客户，让他爱上产品
“专家”式产品介绍话术
向客户卖产品不如卖效果
……
第3章 巧妙提问：问得巧妙，订单水到渠成
第4章 处理异议：机智应对，让客户更中意
第5章 讨价还价：聪明地应对客户砍价
第6章 说服购买：三言两语操纵客户的心理
第7章 促成成交：让客户迅速作出购买决策
参考文献

章节摘录

版权页：2.严谨型客户范例中的客户就是严谨型的。
这类客户一般做事严谨，更喜欢刨根问底，什么问题都问，他们甚至通常会反问销售员：“你年龄有多大？
”“你干这一行业多长时间了？
”等。
他们还会对产品产生种种疑惑，总会问销售员：“它的技术基础是什么，运转原理又是什么？
”“你们的售后服务怎么样，如何维修？
”遇到严谨型的客户，销售员总会因为客户的刨根问底产生厌烦情绪，尤其是在电话沟通当中，这类客户是最占用时间的。
我们不能漫无目的地回答客户的所有问题，更不能对客户冷淡，所以我们应该注意以下几点：（1）电话交谈中，时刻亮出严谨的证据和令人信服的资料，消除客户的顾虑。
同时，你可以这样说：“如果先生还有什么顾虑的话，我希望能将这些资料亲自交给您查看。
”（2）给客户自己思考的机会。
（3）谈话要有逻辑性，无论是产品介绍还是说服交易或是约访，都要有道理，否则这些严谨的客户不会轻易接受。
（4）当客户质疑你的销售经验时，你可以强调团队的精神。
3.挑剔型客户挑剔几乎是每个客户的“毛病”，尤其是对产品熟悉的客户。
在销售员准备推销的时候，很多挑剔型的客户就开始滔滔不绝地抱怨了：一会儿不满意产品的质量、价格；一会儿嫌产品性能不好；一会儿又抱怨公司不够优秀，服务不够完善等。
他们就是典型的挑剔型客户，总是希望得到最好最完美的产品。
在同挑剔型的客户交流时，销售员应该注意以下问题：（1）保持冷静，控制自己的不良情绪，平静地对待挑剔者的种种责难。
这类客户一般是愿意购买的，只是嘴上不饶人，只要顺着他就行，销售员千万不能批评或是责骂客户，更不能挂电话。
先顺从客户的意见，然后再婉转地指出客户的错误，“您说的有道理，但是……”这种句式不仅能顺利表达销售员自身的想法，而且还照顾到了客户的情绪，非常有效。

编辑推荐

《销售这样说才有效》是一部销售人员的口才宝典。
从中能够找到最有效的解决客户问题的口才技巧。
《销售这样说才有效》汇集了各种情景，指点销售员在不同情况下灵活应对客户的种种疑难问题。
《销售这样说才有效》凝结了销售的精髓，让普通销售员快速成长为出类拔萃的销售之星。
传达你的真诚、表现你的热情、展示产品吸引人的优势，让好口才来为你助力。
一切就能够轻松达成，客户也会络绎不绝。
各种类型的客户、各种突发的情境，其他行业人员都没有销售员如此需要有灵活的口才技巧，以应对纷繁的问题。
确保自己的销售业绩。
销售员身上背着异于常人的种种压力，因为他们要思考与客户的每一句对话。
稍有不慎可能就会功败垂成。
若是练就成炉火纯青的口才技艺。
就会轻松地夺取业绩头筹。
销售是否成功，在于销售员的“口才技艺”是否到位，让每个字、每个句话都成为灵妙的乐符打动客户的心。
让他们先喜欢你，才能捕获到客户最真实的信息。

第一图书网, tushu007.com

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