

<<提高销售效率的48个妙招>>

图书基本信息

书名：<<提高销售效率的48个妙招>>

13位ISBN编号：9787506489386

10位ISBN编号：7506489384

出版时间：2012-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：张超

页数：255

字数：184000

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>

<<提高销售效率的48个妙招>>

前言

中国有句古话，叫做“成也萧何，败也萧何”。

移来这句古话谈销售，可以说是“成也在人，败也在人”，而这个“人”就是销售员。

可见，作为一名销售员的至关重要性。

销售员置身在瞬息万变的市场之中，掌控了销售的效率就等于掌控了“芝麻开门”的咒语。

销售员可谓市场销售战略的“先知者”，不仅带领着企业拨开销售的层层迷雾，更为重要的是发现销售的真谛。

然而很多初入市场销售领域工作的人，却像孩子一般迷恋着美妙的童话故事，他们常幻想：有一只神奇的仙女棒，只须在空中轻轻一挥，销售工作中所需要的各种知识、技巧、经验，就会随那一缕闪亮的银光自动注入我们的脑中。

转瞬，我们便轻松地成为了一名具备良好专业素质的成功销售家。

童话是美妙的，理想也是美好的，然而从理想到现实的距离却是辽远的。

在实际销售工作中，我们往往会心不应手，总是感到没有效率。

怎么才能提升销售效率呢？

读书！

可惜很多号称“销售真经”的书籍篇幅庞杂，使人一读就心中发憊，不知道几时能读完读懂。

常常读了后面忘了前面，对日会万客的销售员来说，是个沉重的负担。

若是看一般销售书，又担心得不到销售的系统性知识。

大道希夷，何以传承？

本书化繁从简，复元还真，很好地解决了这一问题。

编者在编撰此书时，广泛地阅读和研究了一些销售专业学上的法则与效应，并根据实际情况，将理论与行动相结合。

为你剖析销售员在与客户沟通交往中应避免哪些错误以及怎样把握正确的技巧方法，并采用生动详实的故事或案例，抛砖引玉，深入浅出地分析了目前销售员可能会遇到的一些实际问题。

使读者对销售中的技巧方法有深刻的体会，并在认识到方法之际能将头脑中的感性认识理性化，从而产生共鸣，最终转化成自己的经验和心得，运用于各自不同领域的销售工作。

与此同时，本书不仅是提升销售效率的销售手册，它同时具有战略高度、理论深度，又有实践价值、现实意义。

把销售实战和理论联系起来，使销售员在致胜客户的过程中充分理解销售理论，积累深厚的理论素养。

它就像一名经验丰富的智慧老者，不仅向我们讲述如何对错误说不，并教我们透彻地理解销售，娴熟地应用销售工具。

而且亲自带领我们走进深山，手把手教我们如何辨别方向、如何在野外生存。

它可谓是销售员成长路上的“羊皮卷”，引领我们在这个销售为王的时代，腾步迈向通天大道。

<<提高销售效率的48个妙招>>

内容概要

你的销售工作是富有效率的吗？

面对客户，你真的准备好了吗？

拓展业务的成败常常取决于销售人员工作中的每一个细节，而一个成功销售人的良好素养和与众不同之处，也全部体现在每一个细节之中。

本书通俗易懂、操作性强、穿插案例、联系实际，向读者介绍了提升销售效率的必备要素、必备工具和技巧，如何做好营销，提升销售人员的营销素质，提高销售组织的执行效率，从而让你在拓展业务时如鱼得水。

<<提高销售效率的48个妙招>>

书籍目录

第一章 第一印象决定沟通效果——卓有成效的5种沟通妙招

“比喻”让客户第一时间了解你的意思
“情感牌”比任何销售话术都有效
“总结发言”让你的每一句话都是销售箴言
“看眼色”把握住最佳销售时机
“摘要语言”让你的产品介绍简短精彩

效率评估：把握时机，使用正确的沟通方式

第二章 长话短说言之有物——快速提升销售效率的8种话术

运用数字更容易说明白问题

第一句话就说到点子上

幽默是赢得客户最好的敲门砖

用专业的语言赢得客户信赖

让客户感受到你语言的力量

果断插话，赢得主动权

事无绝对，话不说满

销售实战语言技巧大集合

效率评估：你需要简洁有效的销售语言

第三章 听懂客户的真正需求——“巧”听客户语言的5种策略

“会听”才能得出“会说”的方法

让客户说出他的结论

公正客观地听取客户的说话

巧用附和与诱导

听出客户真正的心理需求

效率评估：听出客户的弦外之音

第四章 加快销售节奏的窍门——快速成交的9个技巧

取得客户信任就能卖出任何东西

销售也需要有感觉

有时候出出格能取得意想不到的效果

制造一次令人感动的“巧合”

客户最需要满足的是虚荣心

“差异”是客户选你的理由

认错销售法让你取得销售机会

虚张声势的销售窍门

实话实说诚信为赢

效率评估：测试你的交际能力

第五章 让你事半功倍的“小事”——销售中要注意的6个细节

探明虚实投其所好

用客户最能接受的方式沟通

“缠字诀”的技巧

简洁明了话短为佳

获得赞美是客户永远的心理需求

傻瓜才会与客户争辩

效率评估：给客户留下一个好印象

第六章 第一眼就识破真相——看懂客户肢体语言的6个妙招

解密身体语言的修饰与伪装

<<提高销售效率的48个妙招>>

态度变化从“头”看起

手掌和手臂暗示的信息

手是心理变化的“传感器”

坐姿里的“心理地图”

脚上泄露的“天机”

效率评估：测试你身体语言受人欢迎的程度

第七章 销售误区预警——客户最讨厌的9种销售模式处理

开场白陷入“统一模式”

夸夸其谈不懂利用“第三者”成事

呆板无趣不懂因人而变

抓不住重点的提问方式

盲目降价对自己的产品没信心

单调乏味不能激起客户的购买欲

只知道用价格说事儿

专业过分就是卖弄

把产品解说当成个人演讲

效率评估：测试你是否“惹人讨厌”

<<提高销售效率的48个妙招>>

章节摘录

版权页：第一章第一印象决定沟通效果——卓有成效的5种沟通妙招 要让客户与你接触的第一时间就接受你，必须使用最恰当、最有成效的沟通方式。

语言的运用、对客户感情的引导、说话时机的把握、恰当的产品介绍方式，这些都是与客户快速沟通的重要内容。

“比喻”让客户第一时间了解你的意思 我的销售语言够贴切、活泼吗？

我在销售沟通中是否做过很多无用功？

我的销售氛围能让客户感到轻松、愉快吗？

我能否在销售沟通中把比喻运用得恰到好处？

我是否积累了足够的专业知识和语言技巧来支持我在销售沟通中对比喻的运用？

与客户快速沟通的第一步是让客户很快明白你所表达的意思，恰当、形象、生动的语言表达方式必不可少，比喻便是其中最常用、最有效的一种方式。

提到比喻，大多数人会想到在做产品功能介绍时会用到，实际上，与客户沟通的每个环节恰到好处地运用比喻，都能达到快速沟通的效果。

特别是在你与客户初次接触或者向客户讲解比较抽象、复杂的问题时，比喻可以让客户更快了解你的意思，从而提高你的沟通效率，尽快达到销售目标。

活泼生动的语言表达不仅可以让你的销售过程轻松、愉快，更是你挖掘产品内涵，巧妙引出产品附加值的最好手段。

客户一般都会排斥冗长乏味的单调介绍，更容易接受活泼直观可以引起共鸣的销售手段，只有将你表达的全部信息都传递给客户，才是有效销售。

否则，无论你做了多少，都属于无用功。

当客户接受到了你传达的信息，双发达到了有效互动，你才有机会在产品自然特性的基础上向客户介绍产品附加值。

客户接收到的产品信息越多，达成销售的可能性越大，节省的销售时间越多。

这个过程中，“比喻”作为非常重要的表达方式，会起到至关重要的作用。

某大型商场搞化妆品专题促销，商场几十个化妆品品牌专柜都积极参与进来，试用、折扣、积分、赠品促销手段花样百出，每家品牌专柜还调集了大量的销售员来为客户进行现场解答。

周雪是某法国化妆品中国代理公司的销售员，她的促销台与韩国某化妆品品牌代理公司的展示台相邻，两家最近都在推出日霜新品，其功效和定位相似，产品知名度也相当，是彼此在中国市场最大的竞争对手。

客户川流不息，两家的促销台都很热闹，周雪忙里偷闲注意了一下，发现好多客户并没有特别偏爱的牌子，购买也很随机，都是听销售员介绍，觉得产品适合自己就会购买。

而且很多客户都会转过多家专柜才下决心购买。

这时，一位红衣服的女士走到周雪的促销台前，在对这位女士简单介绍过自家的主打产品后，根据这位女士的需要周雪着重介绍了一下今年新推出的日霜，在介绍完产品功能后，周雪发现这位女士并没有强烈的购买欲望。

这时，旁边韩国化妆品专柜的销售员拿出一个煮熟的鸡蛋，现场给客户做起了演示。

她将鸡蛋剥皮，露出里面细嫩的蛋清，用蛋清细嫩的质地来比喻该品牌化妆品用后的效果，并结合专业知识讲解原理，很多客户都被吸引过去，一时间韩国化妆品促销柜台前人满为患。

正在听周雪讲解的红衣女士和其他几位客户也有要过去一探究竟的意思，周雪急中生智，向促销台前的客户说道：“蛋清般的质地可不是日霜最完美的效果。

”一句话勾起了几位客户的兴趣，他们一起看向周雪，等待她的下文。

<<提高销售效率的48个妙招>>

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>