

<<出手成单>>

图书基本信息

书名：<<出手成单>>

13位ISBN编号：9787506492294

10位ISBN编号：7506492296

出版时间：2013-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：荣丹,宋璐璐

页数：215

字数：171000

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>

<<出手成单>>

前言

在这个业绩为王的时代，销售人员应该从哪些地方入手，才能提高自己的销售业绩呢？

众所周知，销售就是一个将产品卖给客户的过程。

在这个过程中，要求销售人员掌握更多的知识与技能，这样，你才能占据主动，事半功倍地完成任务，成为同行业中人人羡慕的佼佼者。

阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。

”阿基米德利用支点来撬动地球，销售人员也要找到销售行业成交的支点——金牌销售员的成交秘籍。

本书总结了众多金牌销售员的成功经验，汇集了大量的销售实战案例，浓缩为十条销售成交秘籍。

这些成交秘籍环环相扣，直击销售全过程的关键点，使你一出手就能拿到订单！

希望广大读者在打开我们精心编纂的这本《出手成单》时，能够把握其精髓，领悟其真谛，从而提高自身的销售才能，并希望广大读者在阅读本书的同时，能对我们创作过程中的缺点、不足给予批评、谅解。

<<出手成单>>

内容概要

成功销售就是一个让你的客户从排斥到认同、从拒绝到接受的过程。
掌握销售成交秘籍，洞察客户心理需求，才能突破客户心理防线，从而赢得客户的心理认同。
《出手成单》总结了众多金牌销售员的成功经验，汇集了大量的销售实战案例，浓缩为十条销售成交秘籍。
这些成交秘籍环环相扣，直击销售全过程的关键点，使你一出手就能拿到订单！

<<出手成单>>

作者简介

荣丹，编辑，自由撰稿人，从事出版工作6年。
曾编辑出版《从零开始学销售》、《每天学点经济学》、《巴菲特带你走出金融危机》、《向解放军学习》、《别让压力毁了你》等畅销图书。

<<出手成单>>

书籍目录

成交秘籍一 成交不成交，全看开场给力不给力

好的开场白是成功的一半

印一张带有自己特色的名片

小寒暄有大作用

从客户的利益入手

金牌销售的9种经典开场白

成交秘籍二 他不信你？

拆除心理防线就行啦

微笑之中有黄金

客户喜欢有创意的赞美

帮助客户，或许他会回报你的好意

把拒绝当做一种享受

聊对方感兴趣的话题

成交秘籍三 瞧一瞧看一看，好奇心中藏订单

让客户的注意力自然转移到产品上

让产品占领客户的头脑

留一点悬念，让客户急于知道

“先体验，后购买”的魔力

成交秘籍四 小幽一默，客户的钱就赚到手了

幽默帮你轻松地接近客户

打动客户的讲解需要幽默的语言

幽默是化解尴尬的最好手段

幽默的谈吐教你口吐莲花

时刻让客户感受到你的幽默

成交秘籍五 做销售，无信不能立

客户只相信专家

适度暴露产品缺陷

借第三方证明自己

对客户的承诺一定要兑现

成交秘籍六 排除万难，准确掌握客户的心理

让步的艺术

嫌货才是买货人

客户喜欢用异议表现自己

准确把握客户的观点

“贴”上顾客，订单随你挑

引导对方说“是”

引导客户认识到自己的错误

别让客户有“吃亏”的感觉

成交秘籍七 奇招百出，让客户不再犹豫

主导客户的思维

改变刺激的方式

让客户“随大流”

越是稀少，人们越想得到

利用环境进行引导

“得不到的”永远是最好的

<<出手成单>>

用提问的方式引导客户
善于利用销售工具
细分价格的威力
介绍产品时要突出特点
成交往往在最后一刻完成
成交秘籍八 了解客户心理，成单绝不困难
既便宜又好的东西大家都想要
要对自己的产品充满信心
重要信息应该重复说明
成功的“演示”是关键一步
正确评价你的竞争对手
把客户当成老师
过分夸大等于自毁信誉
让客户相信你的价位是合理的
客户愿意为“面子”买单
及时消除客户的负面评价
不要和对方离得太近
成交秘籍九 分门别类，不同客户不同方案
怎样应对犹豫不决型客户
怎样应对沉默寡言型客户
怎样应对夸夸其谈型客户
怎样应对性急的客户
怎样应对万事通型客户
怎样应对爱唱反调的客户
怎样应对爱挑剔的客户
怎样应对固执的客户
成交秘籍十 他越感谢你，买得就越多
成交后要表示感谢
如何长期维护老客户
产品背后附加的情感价值
一个客户身边有250个潜在客户
参考文献

<<出手成单>>

章节摘录

<<出手成单>>

编辑推荐

《出手成单:金牌销售员的成交秘籍》是一部“早一日看到，少奋斗十年”的销售宝典。

这是众多金牌销售员的成功经验。

这是让你出手成单的十大成交秘籍。

这是一百多个销售实战的解析。

掌握销售成交秘籍，洞察客户心理需求，突破客户心理防线，赢得客户心理认同。

<<出手成单>>

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>