第一图书网, tushu007.com

<<绝对成交心理>>

图书基本信息

书名：<<绝对成交心理>>

13位ISBN编号：9787509403693

10位ISBN编号：7509403693

出版时间：2010-5

出版时间：蓝天出版社

作者：郑一群

页数：202

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

内容概要

销售是一门科学，也是一门艺术。
顶尖的销售人员，都是经过了不断的磨炼、学习而培养出来的。
不论你从事任何销售的行业，成功的销售几个步骤、过程基本上都是一样的。
所以，具备并不断地使用这些知识和能力，是成为一个卓越的销售人员所不可或缺的、必备的基本条件。
　随着市场经济的全球化，销售的竞争已经进入白热化。
五花八门的商品质量都有先进的科技做后盾，同样商品的竞争尤其残酷。
销售员都明白，销售中大战略和方向制定后相对是稳定的，而且改进余地已经不多，销售的成功与否就取决于销售员本身了。
面对竞争日益激烈的市场，销售员的队伍也在不断地壮大，大家都在争抢同一碗饭，于是很多问题也就应运而生。
如何才能排在销售队伍的前列?成交的秘诀是什么？
　成交，给无数销售员带来无法言说的兴奋与激动。
实现成交是对销售员努力工作的最好回报。
如果不能成交，虽然销售员在此之前付出了很大的艰辛与努力，但最终可能成为无效。
可见，成交对于任何一名销售员来说是多么重要。
然而，作为一名销售员，你也许有过这样的困惑：为什么销售同样的商品，成绩却有天壤之别?答案其实很简单：要想在你每一次销售过程中都绝对成交，仅有强烈的愿望是不够的，还需要掌握相应的技术和技巧，并将其合理运用，比如对顾客的充分了解和真诚对待等方面。

作者简介

郑一群，资深职场评论员、畅销书作者。
近十年职场从业经验和多年企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。
先后出版《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》《脱颖而出——职场中的生存法则》《爱上自己的工作》《关键在于态度》《做最好的副手》等多部图书，所著多部员工培训类图书被企事业单位列选为员工培训教材，受到读者的广泛认可。

书籍目录

第一章 吸引顾客：说出他所想的 用最好的语言打开顾客的心 把话说到顾客心里去 与顾客谈“恋爱” 用微笑留住顾客 真正的语言魅力源于情感 不要以貌取人 激起顾客购买的欲望 务必说出顾客的利益 坚定顾客购买的决心 给犹豫不决的准顾客当好“参谋” 帮助准顾客算一算细账 热情地提醒顾客并帮助挑选 报价时要善于化整化零 告诉顾客你的商品为什么贵第二章 探寻顾客需求：销售成交撒手锏 做销售就得把握顾客的购买动机和心理特征 给顾客制造问题 尊重顾客的需求 掌控顾客的心理变化过程 让顾客觉得是自己在做决定 如何探测顾客的购买关键 在沟通中解决顾客关心的问题 做一个忠实的听众 抓住顾客需要的关键点 鼓励顾客尽量多说 弄清楚顾客的真正需求 提问题是最好的方式 正确引导顾客的需求第三章 细分顾客类型：点燃成交的希望 顾客类型分析 分析四种类型顾客的特点 顾客性格类型分析 应对五种不同性格类型顾客 ……第四章 把握顾客购买心理：为成交做好准备第五章 化解顾客拒绝心理：成交必经途径第六章 拉近与顾客的感情：展示的真诚第七章 留住顾客：把不愿意谈成愿意第八章 赢得顾客信任：锦上添花

章节摘录

销售员能否用最好的语言，把顾客的心打开，在很大程度上决定着一次销售的成功与否。
因为顾客听第一句话要比听以后的话认真得多。
当顾客听完第一句话就会决定是尽快打发销售员走还是继续谈下去。
销售员只有尽快抓住顾客，把话说到顾客的心里去，才能保证销售工作顺利进行下去。
一位销售电饭锅的销售员小李去拜访顾客。
打过招呼后，销售员小李说：“ 您想不加水也能煮出一锅美味的靓汤吗？
” 小李的开场白很巧妙，他提出一个很有趣的问题，“ 不加水也能煮汤 ” 自然吸引了顾客的兴趣。
因为他打破了“ 无水不成汤 ” 的铁律，这位顾客马上想见识一下这种神奇的电饭锅。
因此，开场白一定要说到顾客的心里去，巧妙地引起顾客的注意力，让顾客对自己销售的产品产生好奇心。
这位顾客笑了起来：“ 这怎么可能呢？
不加水就能煮一锅汤不是天大的笑话吗？
” “ 怎么没有，您看。
” 小李说着就从包里拿出他带来的电饭锅，“ 用这个电饭锅就能实现这个梦想。
怎么，您不信？
没关系，眼见为实，试过您就相信了。
” 说完，小李就开始行动起来，把原料放进锅里，插上电源，按了一下开关。
“ 您肯定会问为什么不加水也能煮汤，其实就是因为我们的锅在烹饪时不冒气，所以水分就不会散失，食物在高温作用下细胞中的水分被释放出来，就可以形成一锅美味的汤汁。
” 要想让顾客相信自己所说的话，就要让他们看到真正的实例。
这样，不仅顾客不会辩驳，也会使你言之凿凿，有理有据。
小李为了让顾客相信这个电饭锅的作用，当场为他煮了一锅汤，让他被热乎乎的美味征服。

媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。
——乔·吉拉德　推销。
当被拒绝时才开始。
——E.G.雷德曼　销售前的奉承，不如销售后的服务。
这是制造永久顾客的不二法门。
——松下幸之助　营销学不仅适用于产品与服务，也适用于组织与人，所有的组织不管是否进行货币交易。
事实上都需要搞营销。
——菲利普·科特勒　在购买时，你可以用任何语言；但在销售时，你必须使用购买者的语言。
——玛格丽特·斯佩林斯　品牌会产生光环效应，只有让人们对品牌产生联想，产品才更容易被接受。
——Roland HanSen　营销是没有专家的，唯一的专家是消费者，就是你只要能打动消费者就行了。
——史玉柱

编辑推荐

大家都在争抢同一碗饭，如何才能排在销售队伍的前列？
成交的秘诀是什么？
成交产生利润，其他都是成本　　要想在每一次销售过程中都绝对成交，仅有强烈的愿望是不够的，还必须掌握相应的销售技巧和方法。

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