

<<每天学点销售学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售学大全集>>

13位ISBN编号：9787511303042

10位ISBN编号：7511303048

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨

作者：沧海明月

页数：420

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>

## <<每天学点销售学大全集>>

### 内容概要

《每天学点销售学大全集（超值白金版）》包括你是最好的销售员、销售准备、开发客户、首次拜访等。

## &lt;&lt;每天学点销售学大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 你是最好的销售员第一章 从内而外勇敢认同自己的职业 / 1销售让你的人生更加辉煌 / 1成功销售始于积极心态 / 2自信开启成功推销之门 / 3感恩的心伴随你一路高歌 / 5热爱你的产品 / 6第二章 绽放最美的自己 / 7不仅要推销产品，更要推销你自己 / 7微笑是最美的名片 / 8真诚是最好的武器 / 10优雅谈吐让你第一时间赢得认同 / 11衣饰得体是敲开客户心门的通行证 / 13礼节是润滑剂 / 15销售工具箱，道具不可少 / 17推销你的服务意识 / 18第三章 销售员要明确的真相 / 19不是你去说服客户，而是让客户自己说服自己 / 19客户的购买标准并非雷打不动 / 20切莫轻贱这一行，世界上没人离得开销售 / 22对手不是对头，“师夷长技以制夷” / 23成功是一个从量变到质变的漫长过程 / 24知识有“保鲜期”，学习没有终点 / 25不断学习，更新知识 / 27第二篇 销售准备第四章 常见的中国式误区 / 29在客户面前低三下四，赔了面子又丢单子 / 29懂得换位思考，死缠烂打令人厌烦 / 30走不出失败阴影，妄自菲薄难有作为 / 31不给客户说话机会，喋喋不休招人反感 / 32不善于自我反省，屡错屡犯原地踏步 / 34第五章 良好的职业习惯 / 35建立属于自己的客户档案 / 35制订每天的工作计划 / 37从专业报纸杂志上获取客户名录 / 39把要拨打的50个电话号码贴在前面 / 39为成功行销定计划 / 40掌握客户公司资料 / 41桌上天地，“左右护法” / 43将产品资料放在面前 / 44第六章 销售沟通的准备 / 45明确电话沟通的目标 / 45对方能“听”出你的姿态 / 46想到意外情况的处理方案 / 47用备忘录牵引客户的思路 / 48以积极、自信的心态对待每一个电话 / 49第三篇 开发客户第七章 捕捉可能的销售机会 / 51把打错的电话变成销售机会 / 51抓住隐藏在失败背后的机会 / 52用宽广的知识面抓住销售机会 / 53树立客户的危机意识，促成顾客购买 / 54第八章 巧妙通关做高手 / 55姿态放高，自上而下 / 55以沉默气势让人不容置疑 / 56给对方一个“错误的前提暗示” / 57利用暧昧资讯摆脱纠缠 / 58自信让你的电话听起来是一个值得接听的电话 / 58第九章 不“打”，不相识：电话开发新客户 / 60电话那端能感觉到你的微笑 / 60先让对方接纳你的人，然后再接纳业务 / 61在适当的时候说恰当的话 / 62从客户感兴趣的话题入手建立关联度 / 63肯定竞争对手的优点 / 64.....第四篇 首次拜访第五篇 有效沟通第六篇 优势谈判第七篇 一切为了成交第八篇 收尾第九篇 留住客户第十篇 巧妙处理投诉第十篇 销售精英要懂经济学第十二篇 销售精英要懂心理学附录

<<每天学点销售学大全集>>

章节摘录

版权页：客户：“这么贵！  
有没有搞错。

我们是防疫站，可不是有名的企业。

”（态度非常高傲）电话销售：“我们的报价是基于以下两种情况：首先从我们的产品质量上考虑，我们历时5年开发了这套软件，我们与全国多家用户单位合作。

对全国的意见和建议进行整理，并融入我们的软件中。

所以我们软件的通用性、实用性、稳定性都有保障。

另外，我们的检验软件能出检验记录，这在全国同行中，我们是首例，这也是我们引以为傲的。请您考察。

”客户：“这也太贵了！

你看人家成都的才卖5万元。

”电话销售：“陈科长，您说到成都的软件，我给您列举一下我们的软件与成都的软件的优缺点：咱们先说成都的，他们软件的功能模块很全，有检验、体检、管理、收费、领导查询等，但他们软件的宗旨是将软件做得是全而不深。

而我们的宗旨是将软件做到既广又深。就检验这一块来说，他们的软件要求录入大量的数据和需要人工计算，他们能实现的功能只是打印，而再看我们的，我们只需要输入少量的原始数据即可，计算和出检验记录全部由计算机完成，这样既方便又快捷。

另外，我们的软件也有领导查询和管理功能。

在仪器和文档方面我们的软件也在不断改进，不断升级。

”客户：“不行，太贵。

”（态度依然强硬）电话销售：“您看，是这样的，咱们买软件不仅买的是软件的功能。

更主要的是软件的售后服务，作为工程类软件，它有许多与通用性软件不同的地方。

我们向您承诺，在合同期间我们对软件免费升级、免费培训、免费安装、免费调试等。

您知道，我们做的是全国的市场，这期间来往的费用也是很高的，这我们对您也是免费的。

另外，在我们的用户中也有像您这样的客户说我们的软件比较贵，但自从他们上了我们的软件以后就不再抱怨了。

因为满足了他们的要求，甚至超过了他们的期望。

我们的目标是：利用优质的产品和高质量的售后服务来平衡顾客价值与产品价格之间的差距，尽量使我们的客户产生一种用我们的产品产生的价值与为得到这种产品而付出的价格相比有值得的感觉。

”客户：“是这样啊！

你们能不能再便宜一点啊？

”（态度已经有一点缓和）电话销售：“抱歉，陈科长你看，我们的软件质量在这儿摆着，确实不错。

在10月21号我们参加了在上海举办的上海首届卫生博览会，在会上有许多同行、专家、学者。

其中一位检验专家，他对检验、计算机、软件都很在行，他自己历时6年开发了一套软件，并考察了全国的市场，当看到我们的软件介绍和演示以后当场说：‘你们的软件和深圳的在同行中是领先的。’

这是一位专家对我们软件的真实评价。

我们在各种展示中也获过很多的奖，比如检验质量金奖、检验管理银奖等奖项。

”客户：“哦，是这样啊！

看来你们的软件真有一定的优点。

那你派一个工程师过来看一下我们这儿的的情况，我们准备上你们的系统。

”（他已经妥协了）至此，经过以上几轮谈判和策略安排，销售产品的高价格已被客户接受，销售人员的目标已经实现了。

在与别人谈判的过程中，如何说服你的客户接受你的建议或意见，这其中有很大的学问，特别是在价格的谈判中。

<<每天学点销售学大全集>>

以下是价格谈判中的一些技巧和策略。

(1) 在谈判过程中尽量列举一些产品的核心优点，并说一些与同行相比略高的特点，尽量避免说一些大众化的功能。

(2) 在适当的时候可以与比自己的报价低的产品相比较，可以从以下几方面考虑：客户的使用情况（当然你必须对你的和你对手的客户使用情况非常了解——知己知彼）。

<<每天学点销售学大全集>>

编辑推荐

<<每天学点销售学大全集>>

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>