

<<秘密成交>>

图书基本信息

书名：<<秘密成交>>

13位ISBN编号：9787514500660

10位ISBN编号：7514500669

出版时间：2011-6

出版时间：中国致公出版社

作者：陈卫州

页数：216

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>

<<秘密成交>>

内容概要

你爱客户，你就成交他，《秘密成交》是一本让你有足够的信心请求客户成交的书；客户爱自己，就会主动购买自己喜欢的产品，这是一本让客户主动要求购买的书。

认识一个人，推开一扇门，认识一群人。

认识多少人并不重要，重要的是认识什么样的人。

如果你认识一个成功的人，你就推开一扇成功的门，认识一群成功的人。

《秘密成交》将告诉你如何认识一个人，如何打开一扇门，如何认识一群成功的人。

本书由陈卫州著。

<<秘密成交>>

作者简介

陈安之国际教育训练机构金牌激励讲师
徐鹤宁世界华人冠军俱乐部冠军讲师
傲天文化发展咨询有限公司(创始人)
贵州企业实战演讲俱乐部执行主席
著名“少儿口才演讲训练营”训练导师
著名“青少年心灵成长训练营”训练导师
著名“卓越团队凝聚力训练营”训练导师
著名“激发心灵潜能走火大会”训练导师
著名“总裁如何公众演说特训营”训练导师

<<秘密成交>>

书籍目录

第一章 成交一切都是为了爱

- 第一节 爱他，就要相信他
- 第二节 爱他，就要接受他
- 第三节 爱他，就要赞美他
- 第四节 爱他，就要了解他
- 第五节 爱他，就要配合他
- 第六节 爱他，就要珍惜他
- 第七节 爱他，就要站在他的角度
- 第八节 爱他，就要理解他
- 第九节 爱他，就要给他留下好印象
- 第十节 爱他，就要给他关心和爱
- 第十一节 爱他，就要心理彩排
- 第十二节 爱他，就要说服他
- 第十三节 爱他，就要成交他

第二章 秘密成交的策略

- 第一节 成交他，就要给他信赖感
- 第二节 成交他，就要遵循销售的七大步骤
- 第三节 成交他，就要主动出击
- 第四节 成交他，就要了解人性的本质
- 第五节 成交他，就要给他需求和渴望
- 第六节 成交他，就要找到自己的独特卖点
- 第七节 成交他，就要给他解决方案
- 第八节 成交他，就要给他影响力
- 第九节 成交他，就要给他吸引力
- 第十节 成交他，就要给他物超所值的价值
- 第十一节 成交他，就要给他无法抗拒的理由
- 第十二节 成交他，就要教育他
- 第十三节 成交他，就要提高他的购买温度
- 第十四节 成交他，就要消除他的担心
- 第十五节 成交他，就要高姿态销售
- 第十六节 成交他，就要建立客户推荐系统

<<秘密成交>>

章节摘录

版权页：第二步，需求意识潜在客户直接找你购买的时候，你要有需求意识（通过提问），而当他们不来找你购买的时候，发展需求意识就变得更为重要了。

如果你没有真正确定需求并且把需求清晰地展现在潜在客户面前的话，那么你的销售就不会成功，即使成功也不会坚持很久。

第三步，需求解决方案客户买的不是产品的具体形态，而是这个产品能为他们做什么的内在本质。

告诉我们的客户这个产品能做什么以及它为什么能这样做，那就足够了。

第四步，客户需求满意度这是你可以帮助其他人的最重要的一步，如果你有帮助别人的愿望，如果你对你的产品和服务深信不疑，如果你真的想让你的潜在客户受益，如果你真的想通过辛勤的努力获得经济上的收入，那么请一定要记住：不停地寻找订单。

而销售过程的第三阶段是提出解决方案。

销售陈述就是在这个阶段进行。

在销售陈述部分，你向潜在客户展示你的产品或服务怎样以更节约的方式解决他的问题，解释如果使用你的产品或服务，将比使用其他的产品或服务更加可靠，更快帮助他实现目标。

整个销售陈述要回答这个问题：“那对我来说有什么用处？”

”你向潜在客户解释你的产品能做些什么，是怎么运作的，并回答对客户来说的关键问题：“我能得到什么？”

”解决方案销售的最终目的不是说服客户下订单，而是为：户业务的独到性提供量身定做的解决方案。

<<秘密成交>>

编辑推荐

<<秘密成交>>

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>