

<<直销员实战技巧训练>>

图书基本信息

书名：<<直销员实战技巧训练>>

13位ISBN编号：9787515801520

10位ISBN编号：7515801522

出版时间：2012-4-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：李毓峰

页数：179

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>

<<直销员实战技巧训练>>

内容概要

优秀的直销员日益成为市场急需人才，要赢得直销成功，你需要学习方法。作者以营销学为理论基础，在大量直销实战案例的基础上，提炼出六大直销步骤：

永不失利的初次拜访

完善的进一步接触

攻无不克的心理操纵术

绝对成交的客户引导术

无障碍客户沟通术

善始善终的售后工作

在每个步骤下面，作者又细分出十条成交的方法与技巧，为您呈现60条精彩浓缩智慧的独门招数，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，招招精彩，可达一招致胜的效果。

<<直销员实战技巧训练>>

作者简介

李毓峰：市场营销专业毕业，近10年的产品销售经验。对市场营销有着深刻的领悟力和判断力，曾多次被公司评为“年度最佳员工”及“年度最佳销售员”。

参与编写多部作品，其中有：《销售员口才技能训练》《开发客户的100个技巧》《销售员服务技巧训练》《不会说话就做不好销售》等。

<<直销员实战技巧训练>>

书籍目录

第一章 永不失利的初次拜访

- 技巧1：以积极的心态面对客户的拒绝
- 技巧2：机智化解前台的阻拦
- 技巧3：用高质量问题应对不回应客户
- 技巧4：客户说不方便接待时不要立即离开
- 技巧5：对朋友介绍的客户切不可大意
- 技巧6：亮出你的招牌，把客户的注意力吸引过来
- 技巧7：以平和的心态面对态度不好的客户
- 技巧8：想方设法找到决策人
- 技巧9：用真诚消除信任障碍
- 技巧10：让一切从真心的赞美开始

第二章 完善的进一步接触

- 技巧11：学会应对被客户打断
- 技巧12：及时更换角度迎合客户兴趣
- 技巧13：洞悉客户试用的心理
- 技巧14：学会应对口头认可却无购买动机的客户
- 技巧15：无法回答客户提问时，应及时寻求帮助
- 技巧16：客户要跟家人商量，直销员如何应对

.....

第三章 攻无不克的心理操纵术

第四章 绝对成交的客户引导术

第五章 无障碍客户沟通术

第六章 善始善终的售后工作

<<直销员实战技巧训练>>

章节摘录

版权页： 客户：“你好，不过我好像没有听说过你们公司啊。

”（或者：哦，是吗？

不过我现在不需要这个，你还是离开吧；什么健身茶，像你这种推销茶的直销员我见多了。

）错误应对（1）我们是一家专门生产健身食品的公司，产品受到很多人的喜爱，你应该了解一下我们的产品，您一定会觉得很超值。

（口说无凭）（2）怎么会不需要呢？

一看你就是一个工作很繁忙的人，不光有黑眼圈，脸色也不太好。

我想你应该是一个长期伏案工作的人吧。

也许您没有时间运动，但是只要喝了我们的保健茶，您的这些问题都会得到消除。

（不懂得寒暄）（3）不，我们的茶绝对和您看到的不一样，因为我们的产品都是取自天然植物，采用几十种味名贵中药，经科学配制而成。

对各类疾病都有很好的预防和辅助治疗作用。

能够通经活络，平衡机体能量，可以帮助您提高免疫力，快速解除疲劳……您也知道，现在人们的生活节奏快，水、环境等都受到不同程度的污染……所以您一定要考虑我们的茶……（话太多）实战技巧对于销售工作的步骤和基本方法很多直销员都清楚，但是仅仅知道这些并不能保证直销员工作节节必胜，因为拜访细节才是决定直销员成败的关键。

直销员只有对拜访细节做好细微把握，才有可能真正抓住客户的心。

（1）注意寒暄的细节 寒暄是一种礼貌用语，在人际交往中，它有助于缩短人际距离，打破僵局，与客户交往也是如此。

在与客户见面时，直销员不宜直接提及谈话主题，而是要和客户进行适当的寒暄，这样不仅可以快速消除客户的戒备心理，而且也会让沟通氛围变得和谐融洽起来，有助于增加彼此的熟悉感和相互信任感。

但需要注意的是，寒暄内容一定要与现实贴近，切忌没话找话，或是夸夸其谈，否则就可能招致客户反感。

寒暄的内容最好能和客户关心或是感兴趣的事情联系起来。

例如你的客户喜欢打高尔夫球，你就可以说：“听说您的高尔夫球打得非常棒，如果有机会真想让您指导一下我的球技啊。

”另外，你还要掌握好寒暄的时间，一般在15分钟比较合适。

在寒暄之后，你应该了解到客户的需求在哪方面，具体有多大，什么时候需求最紧迫三个问题。

<<直销员实战技巧训练>>

媒体关注与评论

直销亦学问，本书凝聚资深营销精英的智慧，结合直销特点，提炼60大技巧，为广大直销员提供了完美成交的最佳指南。

周坤 著名培训师 作者梳理了直销六大步骤：初次拜访、进一步接触、心里操纵、成交引导、客户沟通、售后服务，破解直销中的难题，为直销人员提供了一条破除万难的捷径。

毕行之 中国企业培训协会秘书长 如果你想成为直销团队里的佼佼者，本书一定不可错过，作者凭借多年从业经验，手把手地助你成长。

这是一本真诚可信又切实可行的直销操作指南。

值得珍藏！

张启峰 和君智业培训首席专家 轻松赢得直销成功，并非无章可循，读透本书，或许您可以茅塞顿开。

陈龙 资深管理培训师 作者考虑周到，内容详尽，既有情景模拟、错误应对，还有实战技巧、应对模块等精彩板块，值得细读，的确是一本百看不厌的销售经典。

杨思卓 中国民营经济研究院资深专家

<<直销员实战技巧训练>>

编辑推荐

《直销员实战技巧训练》以围绕直销员工作中遇到的问题，从六大方面全方位为直销员的销售工作提供实战指南，有理有据，具有较强的指导作用。

<<直销员实战技巧训练>>

名人推荐

作者梳理了直销六大步骤：初次拜访、进一步接触、心里操纵、成交引导、客户沟通、售后服务，破解直销中的难题，为直销人员提供了一条破除万难的捷径。

——毕行之 中国企业培训协会秘书长 如果你想成为直销团队里的佼佼者，本书一定不可错过。

作者凭借多年从业经验，手把手地助你成长。

这是一本真诚可信又切实可行的直销操作指南，值得珍藏！

——张启峰 和君智业培训首席专家 轻松赢得直销成功，并非无章可循，读透本书，或许您可以茅塞顿开。

——陈龙 资深管理培训师 作者考虑周到，内容详尽，既有情景模拟、错误应对，还有实战技巧、应对模块等精彩板块，值得细读，的确是一本百看不厌的销售经典。

——杨思卓 中国民营经济研究院资深专家 直销亦学问，本书凝聚资深营销精英的智慧，结合直销特点，提炼60大技巧，为广大直销员提供了完美成交的最佳指南。

——周坤 著名培训师

<<直销员实战技巧训练>>

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>