

## <<电动车销售话术>>

### 图书基本信息

书名：<<电动车销售话术>>

13位ISBN编号：9787516400395

10位ISBN编号：7516400394

出版时间：2012-8

出版时间：企业管理出版社

作者：张小虎,王荣耀,黎永生 著

页数：197

字数：160000

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>

## <<电动车销售话术>>

### 内容概要

《电动车销售话术：足以把汽车卖出去》是张小虎老师为中国电动车行业量身打造的一套终端导购实战手册。

作者历经15个省500多家专卖店的实地调研，近百场上万人的培训实践，历时三年，进行了多达四次的字斟句酌地修改，把众多优秀经销商、导购员的销售技巧整理成标准化的销售语言，最终完成了这本《电动车销售话术》。

本书包括四个篇章：

一、导购态度篇（态度 + 标准 + 工具）

二、导购技巧篇（技巧 + 标准 + 工具）

三、产品介绍篇（话术 + 故事 + 演示）

四、日常训练篇（方法 + 工具 + 模板）

本书是张小虎老师继《终端阵地战：零售终端导购与促销实战技巧》《学话术卖产品》之后的又一力作，延续了其一贯的实践性和可读性强的特点。

如果你孜孜不倦地阅读本书并立即采用书中的方法，相信你“足以汽车卖出去”！

## <<电动车销售话术>>

### 作者简介

张小虎，中国著名的终端销售话术研究者和营销培训师。

专职从事电动车、手机、家电、建材等耐用消费品终端销售话术标准化的研究与实践。

曾担任科龙电器、康佳电器、奥克斯空调等知名制造企业的省区经理、营销总监、市场总监。

出版发行《终端阵地战》《学话术 卖产品》等专著。

曾荣获：首届“营销金鼎奖”；十大杰出区域营销经理奖；“中国十大创意人”金奖；“中国营销策划30年领军人物”称号；2006年和2011年两度接受CCTV经济半小时专访。

## &lt;&lt;电动车销售话术&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 导购态度篇（态度+标准+工具）
- 第一单元 主动接待：你动我动产品动 主动接待迎顾客  
工具看板—训练导购员养成主动接待顾客的好习惯
- 第二单元 留住顾客：桌椅茶水有没有 留住顾客不让走  
工具看板—让顾客既来之则安之耐心听你讲
- 第三单元 了解需求：顾客进店装哑巴 了解需求引导他  
工具看板—教你认识顾客并了解顾客需求
- 第二章 导购技巧篇（技巧+标准+工具）
- 第一单元 介绍产品：胡说八道没人买 介绍产品用话术  
技巧与话术—优秀导购员的销售秘籍
- 第二单元 讨价还价：顾客砍价不手软 讨价还价有方法  
工具看板—销售过程中如何跟顾客砍价
- 第三单元 异议处理：功能异议巧变通 品牌异议妙总结  
处理看板—正方反方辩论赛
- 第四单元 促成交易：使绊子化解拒绝 下套子促成交易  
工具看板—教你欲擒故纵的技巧
- 第五单元 试车标准：顾客犹豫不决时 让他参与让他骑  
试车标准动作—试不试、何时试、怎么试、试什么
- 第六单元 电话销售：顾客当时不购买 留下电话再销售  
要号码的技巧—教你轻松拿到顾客的电话号码
- 第七单元 交车方法：当面交货当面验 使用说明练一遍  
交车看板—交车时说什么、做什么
- 第八单元 转介绍销售：感动你的老顾客 让他引来新顾客  
售后服务—怎样的服务为你赢得回头客
- 第三章 部件介绍篇（话术+故事+演示）
- 第一单元 塑件  
卖点—不掉色、不褪色、不起皮
- 第二单元 车架  
卖点—车架粗、车架厚、车架重
- 第三单元 电池  
卖点—耐寒、耐热、长寿命
- 第四单元 电机  
卖点—动力大、提速快、跑得远、爬坡强
- 第五单元 车闸  
卖点—刹得稳、刹得柔、刹得死
- 第六单元 车锁  
卖点—骑不走、推不走、拿不走
- 第七单元 鞍座  
卖点—不变形、不塌陷、不断裂
- 第八单元 减震器  
卖点—一人骑作用明显，两人骑效果正好
- 第九单元 自发电  
卖点—白天更省电，夜间更安全
- 第十单元 智能巡航  
卖点—省去一份力，腾出一只手，呵护一辆车

## <<电动车销售话术>>

### 第四章 日常训练篇（方法+工具+模板）

#### 第二单元 顾客异议处理的 52张扑克牌

##### 第一单元 导购技巧训练台历

##### 第三单元 电动车演示的动作与说辞

### 第五章 案例分享篇

#### 第一单元 行业名牌爱玛·校园电单车讲解辞

#### 第二单元 南方名牌台铃电动车培训串词

#### 第三单元 河南名牌裕兴电动车的十个卖点

### 第六章 行业发展篇

#### 第一单元 关于电动车行业

#### 第二单元 电动车发展历史

#### 第三单元 正在爆发的锂电革命

## &lt;&lt;电动车销售话术&gt;&gt;

## 章节摘录

我国这得来不易的市场占有率要从1998年谈起。

那时，天津电源研究所才刚刚开始对锂电池进行产业化的尝试，而今天已是“首富”的BYD的，王传福2000年决定进军锂电领域时，还得跑到日本去购买设备。但与之相比，西方发达国家对锂电池的研究可以追溯到爱迪生时代。

中国消费者对锂电池的认知始于手机，就是因为有了它，“大哥大”才能实现从拿在手里到揣在兜里的进步，体积缩小的同时，也拥有了更长的待机时间。其实，锂电池还有更为辉煌的成就，比如，心脏起搏器就是因为运用了锂亚原电池，才拥有了自放电率低、放电电压平缓的特点，使得起搏器植入人体长期使用成为可能。

现在锂电池制造的关键材料如隔膜和电解液都是从国外进口的，仅隔膜就占成本的20%~30%。如果将来有国内企业研发成功了国产化的隔膜和电解液，锂电池的价格将大幅下降。中国科学院广州化学有限公司承担的广东省重大科技专项、广州市重点科技项目“锂离子电池隔膜材料”，目前取得突破性进展。

已建立起年产15万平方米的锂离子电池隔膜试生产线，解决了结构均匀的膜前驱体的制备工艺与技术难题，掌握了微孔膜的连续拉伸制造工艺与技术，特别是掌握了膜结构的控制工艺与技术，申请了发明专利，对降低锂离子电池的价格作出了贡献。

由于在锂电池的制造工艺和设备上存在差距，使得国内锂电池的生产工艺参差不齐，制造标准还达不到一致。

电动汽车所用的锂电池都是串联或并联在一起，如果缺乏统一的标准来规范锂电池生产，那么所生产的锂电池就无法大规模应用于电动汽车。

目前，我国在磷酸铁锂电池的研究上已经取得突破，但是由于美国在这方面有专利，所以虽然我们在一些环节上能够自主研发，但是在知识产权问题上，还缺相应的应对措施。

锂电池生产所需的原材料不可能全部进口，主要还是取自国内，但是国内的原材料要通过国际认证，生产出的锂电池才能被国际认可，所以在原材料认证环节上目前还存在一些问题。

……

## <<电动车销售话术>>

### 媒体关注与评论

张老师您好，我在豪华游轮上听您培训了一天。  
在回江都的路上，我给前来上海接我的导购员讲了两个小时，我们店的销量从每天7辆提高到了17辆，售后的维修工听了第二天也卖了两辆。

我很期待您早日出书，并收下我这个学生。

——电动车江都经销商 潘红星  
休息5分钟就足够了，您的课每分钟都很实用。

——山东聊城经销商 郝莹  
课让我们受用一辈子，我要感谢您一辈子。

——山西汶水经销商 郭峰  
上午记了四页纸，下午记了六页纸，基本上用的是拼音，因为我中学没毕业，十多年没有写过字。  
如果张老师把讲的课出书就好了。

——阿斯丹锁吉林代理商 小虎  
这本书很值得电动车行业人士，尤其是经销商、导购员仔细阅读。

——《营商电动车》《全球电动车网》总编 张昌金

张老师，您课间休息10分钟我觉得太浪费了，

张老师，我们一辈子没有听过这么有用的课，您的

听了张老师的课，我才理解什么叫聚精会神。

听了张老师的课，我才理解什么叫聚精会神。

《营商电动车》始终关注电动车行业营销实战，张

<<电动车销售话术>>

编辑推荐

老板送给店员的最佳礼品店员自学成才的销售秘籍，中国电动车终端销售第一本书！



<<电动车销售话术>>

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>