

<<如何高效拜访客户>>

图书基本信息

书名：<<如何高效拜访客户>>

13位ISBN编号：9787530432587

10位ISBN编号：7530432583

出版时间：2005-9

出版时间：北京科学技术出版社

作者：西岳/君莉编

页数：159

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>

<<如何高效拜访客户>>

内容概要

有这样一个故事：美国某大学的一位教授应某印第安部落邀请前去讲学。第一天上课时，这位教授庄重起见，西装笔挺去上课。当他来到课堂，发现下面的学生都一丝不挂。原来当地的风俗，为了表示对尊贵人士的重视，当地人在接待重要的人物时什么都不穿。第二天，教授为了表示对当地风俗的尊重，一丝不挂的去上课，结果发现下面的学生个个都穿着西服，打着领带！老师和学生都哭笑不得。下课后，教授和学生经过讨论决定以后大家都穿平时的衣服来上课。由此可知，交流与沟通往往是消除误解和尴尬的良方。人与人交往，常常是意识与意识的反映。不是你影响他，就是他影响你。销售是社会中最常见的人际交往，一个销售业务员如能影响他的客户，改变客户的初衷，那么这个业务员的销售就是成功的。每一个销售业务员都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，你不能说他们不够努力，不够勤劳，可为什么就是无法达到成功的彼岸呢？原因就在于：他们忽视了拜访客户时的关键细节。拜访客户，与客户进行沟通，从而影响客户的决定，这是每一个销售业务员每天必做的“功课”。许多业务员在做此“功课”时，除了喋喋不休地谈论他们优秀的产品之外，什么事也没做。最令人难过的是，他们认为他们是在销售产品，但实际上却是让客户感到无聊至极，甚至觉得厌烦。如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？那就必须注意到拜访客户的每一个细节。本书是你的最好帮手，它已为你列出了拜访客户时需要关注的每一个细节，你无需再绞尽脑汁地想：“我忽略了什么？”因为你所忽略的都已经被包含在本书之中了。书中的引例，深入浅出，诙谐实用，所以无论是对于销售业务员还是想改变待人处事技巧的人来说，这本书是最好的指引。细酌浅尝之余，更能体会此书的精妙之处。愿读者皆能有所受益，实为本书之最大意义。从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！

<<如何高效拜访客户>>

书籍目录

一 预约客户——好的开端是成功的一半

细节1 成功的预约在于打动客户的心.....

...1

细节2 了解客户拒绝约见的理由及应对方法.....4

细节3 电话预约的技巧.....9

细节4 当面预约的技巧.....11

细节5 间接预约的技巧.....16

二 陌生拜访——以心打动客户的需求之心

细节6 知己知彼百战不殆.....19

细节7 你的形象值百万.....23

细节8 推销自我的积极的心态.....26

细节9 精彩的开场白.....31

细节10 吸引客户的注意力.....35

细节11 激发客户的好奇心.....40

细节12 与客户互动起来.....43

细节13 电话拜访.....46

细节14 网络拜访.....49

细节15 直接拜访.....53

三 回访——点燃客户购买的欲望

细节16 号准客户买点的脉搏.....56

细节17 引导客户说需求.....60

细节18 进行有效地倾听.....64

细节19 识别客户的“信号”.....66

细节20 关注客户的利益.....69

细节21 微笑面对否定.....71

细节22 消除客户疑虑.....74

细节23 让客户感受到利益.....78

细节24 激发客户购买欲.....81

细节25 电话回访.....85

细节26 网络回访.....87

细节27 直接回访.....91

四 迅速达成协议——与客户分享双赢的结果

细节28 认同客户的感受.....94

细节29 关心客户所关心的.....98

细节30 让客户高兴起来——巧妙地处理客户异议.....101

细节31 为客户寻找购买的理由.....105

细节32 把握成交的时机.....108

细节33 主动提出交易.....114

细节34 指导客户做出购买决定.....119

五 服务拜访——维护、挖掘潜在客户

细节35 确认成交结果, 签订销售合同.....124

细节36 服务从心开始.....126

细节37 填写销售报告单.....129

细节38 落实对客户承诺.....131

细节39 在客户抱怨中捕捉成长的契机.....135

细节40 悉心处理客户的抱怨.....138

细节41 及时向厂家反馈客户信息.....140

细节42 与生产服务部门搞好关系.....142

细节43 建立客户联络簿.....145

细节44 经常拜访重要客户.....146

细节45 在特殊的日子给客户一份特别的祝福.....150

细节46 与客户建立伙伴关系.....156

细节47 善于用老客户拓展新客户.....156

细节48 制定、修改今后的销售计划.....156

<<如何高效拜访客户>>

编辑推荐

如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？那就必须注意到拜访客户的每一个细节。从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！这本书是最好的指引。

<<如何高效拜访客户>>

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>