

<<精细化销售>>

图书基本信息

书名：<<精细化销售>>

13位ISBN编号：9787530433478

10位ISBN编号：7530433474

出版时间：2006-8

出版时间：北京科学技术出版社

作者：薛乾,贺璞

页数：206

字数：170000

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>

## <<精细化销售>>

### 内容概要

销售挑战销售人员的知识，经验、心理乃至生理。

即使你很出色地完成了销售的99%，客户已经同意购买产品。

但是，仅仅是没有把那剩余的1%做得完美。

客户反悔了，谈好的生意就泡了汤。

对于你的公司，你做的99%和零没有任何区别：对于你自己，白白耗费了大量的时间精力却没有任何业绩！在销售中，成功的一切都取决于销售过程中缜密的细节。

在销售中，一切都成于精细。

为此，本书梳理了销售的各个环节的关键细节，希望能帮助读者理清思路，发现问题并找到解决问题的办法，不仅能够精通业务，更能细致入微，完成与客户双赢的“精细化”销售。

当您能够在每天出门工作前像乔·吉拉德一样自信地对自己说：“一切由我决定，一切由我控制！”足矣。

## <<精细化销售>>

### 书籍目录

前言第一章 修炼销售的最佳状态 细节1 心态：正确的态度是销售成功的第一步 细节2 追求：为自己树立销售目标 细节3 准备：一开始就做好成功的各种准备 细节4 形象：让客户第一眼就产生好感 细节5 重视：让客户感觉到自己的重要性第二章 找到并接近你的客户 细节6 寻找：处处留心。客户无所不在 细节7 电话：一线万金的本领 细节8 书信：常被忽略但很有效的办法 细节9 商机：不放过任何销售的机会 细节10 接近：实现与客户的零距离接触第三章 实现与客户的完美沟通 细节11 开场白：好的开始是成功的一半 细节12 说话：技巧+有理有据=信服 细节13 倾听：客户说话时竖起你的耳朵 细节14 产品介绍：充分吸引客户的注意力 细节15 提问：让客户跟着你走 细节16 察言观色：揣摩客户正在想什么 细节17 情感沟通：先做朋友再做生意第四章 了解客户的真实需求 细节18 分析客户：不同的客户运用不同的销售方法 细节19 发掘需求：从细微之处洞察 细节20 购买欲望：给客户一个购买的理由 细节21 帮助客户：尽量维护客户的利益 细节22 建议书：从客户需求出发进行制作第五章 避免出现任何差错 细节23 熟悉产品：对客户的问题有问必答 细节24 熟悉对手：发挥自己的优势 细节25 应对拒绝：销售是从拒绝开始的 细节26 应变：沉着冷静处理突发事件第六章 全力以赴促使成交 细节27 谈判：达成双方都能接受的结果 细节28 主动权：先发制人掌控全局 细节29 说服：让客户难以说“不” 细节30 紧迫感：缩短成交的时间 细节31 成交：把握时机实现交易 细节32 签约：把合作落到纸面上第七章 站好销售的最后一班岗 细节33 收款：装进口袋的才叫钱 细节34 回访：对销售过程进行密切跟踪 细节35 抱怨：妥善化解抱怨留住客户 细节36 售后服务：下一次销售的开始

## &lt;&lt;精细化销售&gt;&gt;

## 章节摘录

二、注意小节 最近，卡耐基基金会的研究结果是，一个人获得工作、保持工作、推进工作，15%决定于他的知识，85%决定于他与人打交道的能力。

要想成为老牌销售人员，你必须掌握与人打交道的全套本领。

人们总是习惯在开始的时候以一个人的外貌来评价一个人，与客户打交道，除了衣着得体外，诸如卫生之类的小节也不可忽视。

头发——头发最能表现出一个人的精神状态，专业的销售人员的头发需要精心的梳洗和护理。毫无疑问，你不能留比较新潮或者前卫的发型。

即使你是贝克汉姆的狂热球迷，你也不能理一个他那样的发型。

如果你还想拿到订单的话，最好留大众化一点的发型。

耳朵——耳朵内须清洗干净。

男性不能佩戴任何耳环、耳饰。

女性的耳环与耳饰也不能过于夸张，应该保守一些，体现出端庄、大方的风格。

眼睛——眼睛应该干净，注意不能有任何看着不干净的东西留在眼睛附近。

女性的眼睛化妆不能过于夸张。

实际上，女性销售人员最好化淡妆。

眼镜也要保持干净。

鼻子——鼻毛不可以露出鼻孔。

抽烟的男性注意自己的鼻孔，如果明显能看出烟熏的痕迹，应该清洗一下。

嘴巴——牙齿要干净，口中不可留有异味。

女性的口红应该用淡雅的颜色。

胡子——胡子要刮干净。

不论你年纪有多大，作为销售人员，都不应该留胡须。

因为中国与西方不同，中国近几十年形成的传统是男性基本不留胡须，并且有许多人不喜欢留着胡须的男性。

手部——指甲要修剪整齐，双手保持清洁：想像一下你握住别人一只脏手时的感觉。

女性的指甲最好保持天然颜色，如果要涂指甲油，也应该是淡雅的指甲油。

名片夹——最好使用品质优良的名片夹，如果自己公司有定制的名片夹，一定要使用它。

你还可以把自己公司的名片夹送给客户。

笔记用具——准备好商谈时会用到的各项文具，要能随手即可取得。

如果你在包里翻了半天，最后还是没有找到你要用的笔，这会大大减损你干练利索的形象。

准备一个质量过得去的笔记本，每一次都使用它来记录会谈内容，这样你的会谈资料总是很容易就能找到。

最好使用质量较好的圆珠笔。

如果你喜欢用钢笔，一定要保证在你需要写字的时候，钢笔里边还有足够的墨水。

## <<精细化销售>>

### 编辑推荐

掉了一颗马掌钉。  
亡了一个国家。

任何细节的疏忽，都可能导致交易的失败。

对于想成为世界上最伟大的推销员的人来说，注重细节永远是销售成功的金钥匙。

80%的业绩是20%的销售人员创造出来的，而这20%的人并不是俊男靓女，也不是个个巧舌如簧，但是他们拥有一个共同的成功特质——注重细节。

从熟悉产品到售后服务，从揣摩需求到谈判议价，销售始于细节，也终于细节。

把销售中每个环节精细化，让你的销售过程更完美，让你的业绩更出色！

<<精细化销售>>

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>