

<<最佳销售员成交技巧训练>>

图书基本信息

书名：<<最佳销售员成交技巧训练>>

13位ISBN编号：9787545400120

10位ISBN编号：7545400127

出版时间：2009-1

出版时间：广东经济

作者：马良吉

页数：193

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>

<<最佳销售员成交技巧训练>>

前言

“成交”两个字，很多时候都会给无数从事销售工作的人员带来无法言说的兴奋、激动与喜悦。实现成交，是对销售员长期努力工作的最好回报。

如果不能实现成交，虽然销售员此前付出了无数努力，但是最终可能都将归为无效。

至少在成交之前，我们都不能给自己一份完美的答案，更不要说公司的销售目标与利润率了。

可见，对于任何一名销售员来说，成交是多么重要。

然而，作为一名销售员，你也许有过这样的困惑：为什么销售同样的产品与服务，成绩却有天壤之别：排在前20名的销售员，总是包揽着80%的交易答案很简单，那就是：他们除了具有激情、勇气以及强烈的成交愿望之外，还掌握了经过千锤百炼的经典的成交技术和技巧。

也就是说，优秀的销售员之所以能够脱颖而出，主要在于他们懂得销售的艺术。

<<最佳销售员成交技巧训练>>

内容概要

《最佳销售员成交技巧训练》从这种观念出发，也为了帮助更多想成为优秀销售员的人实现他们的梦想，我们以一种与众不同的方式编撰了《最佳销售员成交技巧训练》，较系统地阐述了销售过程中，从了解客户、与客户交流沟通、处理客户异议、与客户谈判、尽快促进成交直到成交后的服务与收款的各种细节与技巧入手，以案例的形式，对销售过程中可能出现的问题进行了详细的分析与概括，从而帮助销售员更深刻地理解销售的意义，掌握一些被无数人证明行之有效的销售方法，力图帮助销售员全面提高专业水平，提升销售业绩，同时也提升销售员的生活品质和人生境界。

<<最佳销售员成交技巧训练>>

作者简介

马良吉，市场营销专业毕业，现任北京新铭伟创科技发展有限公司董事长兼总经理，同时兼任多家销售培训机构的销售讲师，多年来一直从事企业管理和市场营销方面的研究和实践工作，有近10年的产品销售经验，对市场营销有着深刻的感悟和准确的判断。

<<最佳销售员成交技巧训练>>

书籍目录

第一章 做好准备工作——摸清客户的底细1. 深入了解你的客户2. 收集有效的客户信息3. 挖掘客户的真正需求4. 准确定义你的目标客户5. 判断客户的不同角色

第二章 建立感情纽带——不仅仅让客户信任你1. 给客户留下良好的印象2. 寻找与客户间的共同话题3. 多考虑客户的利益4. 增加真诚的感情投入5. 与客户建立友好关系6. 有足够的热情, 但不过火7. 运用幽默调节气氛8. 掌握客户的心理密码9. 用礼物表达感情

第三章 做好沟通工作——让你的销售无障碍1. 以客户喜欢的方式沟通2. 与客户之间形成互动3. 做个好的倾听者4. 真心向客户求教5. 学会向客户提问题6. 善于激发客户的兴趣7. 熟悉产品的相关知识8. 对客户进行“意向引导”9. 给予客户恰到好处的赞美10. 让客户说出成交条件

第四章 巧妙应对拒绝——让客户难以说“不”1. 水远小怕吃“闭门羹”2. 让客户说出拒绝的理由3. 摸清客户的底牌4. 将拒绝转化为肯定5. 感动客户比打动客户更有效6. 让客户同答自己的反对问题

第五章 把握谈判细节——销售中最关键的博弈1. 准备好要回答客户的问题2. 找个合适的帮手3. 适度赞美竞争对手4. 适当给客户加加压力5. 如何应对客户讨价还价6. 切忌与客户争吵7. 巧妙转化客户的异议8. 引导客户作出成交决定9. 在适当的时机提出成交要求10. 读懂客户的成交信号11. 力争达到双赢

第六章 踢好临门一脚——让成交变得顺理成章

第七章 成交后的销售——成交结束, 销售没结束

参考文献

<<最佳销售员成交技巧训练>>

章节摘录

张小姐和她的老公正在一起手挽手逛家电商场，他们结婚不久，家里的电器基本上没什么可买的，但是，由于老公对一些新款的家电很感兴趣，所以两个人自然成了家电商场的常客。他们走到微波炉专卖区，一位销售员热情地迎了上来？

销售员：“小姐，您好，看一下我们新款的微波炉吧，无辐射的！”

“无辐射的？”

“微波炉辐射大，这是大家都知道的，正是因为这个原因，张小姐家一直没有买微波炉，现在听说有无辐射的微波炉，张小姐的先生的兴趣立刻被提了起来。”

在对客户进行推销时，销售员首先要弄清客户的一些情况，比如是否真的要购买、购买什么价位的产品等，然后再有针对性地进行说服，这样才能事半功倍。

案例中的销售员在进行推销时首先问了一句：“小姐，您平时在用微波炉时是不是能明显感觉到辐射呢？”

“通过对这句话的回答，销售员便可以判断客户是否有购买需求。”

而后再问了一句：“那您想选个什么价位的呢？”

“对客户的购买情况有了一个基本的了解之后，销售就变得容易多了。”

<<最佳销售员成交技巧训练>>

编辑推荐

通过《最佳销售员成交技巧训练》使销售员迅速掌握销售技巧的捷径，造就最佳销售员的优秀读本。

<<最佳销售员成交技巧训练>>

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>