

<<5分钟拿订单>>

图书基本信息

书名：<<5分钟拿订单>>

13位ISBN编号：9787548401735

10位ISBN编号：7548401736

出版时间：2010-9

出版时间：哈尔滨出版社

作者：余世伟 著

页数：216

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>

<<5分钟拿订单>>

内容概要

很多销售人员都非常注重销售的技巧与方法，认为能顺利拿下订单的技巧都是非常高深、非常复杂的。因此他们都在追求高深繁复的销售技巧与方法中迷失了自己，结果是既没有掌握一套适合自己的销售方法与营销理念，也没有获得令自己满意的销售业绩。

其实，取得骄人的销售业绩不需要太高深复杂的技巧与方法，需要的只是一套适合销售人员自己的、既简单又实用的销售技巧与方法。

本书正是为此而作。

当你掌握了本书所阐释的这些要点后，你会发现征服客户拿下订单是很容易的一件事，你甚至可以“5分钟拿订单”。

本书教你：如何能不断开发新客户，又能减少老客户的流失；如何用“脑”拿订单，四两拨千斤；如何及时、恰当地处理客户的异议；如何增加客户的回头率；成功销售的必备功课都有哪些；说服客户与你成交的核心秘诀是什么；如何合理运用人脉资源，更有效地赢得订单；如何抓住和打动关键人物；如何激发客户的购买欲望，迅速实现成交；如何搞懂客户拒绝的真正原因；如何征服大客户。

<<5分钟拿订单>>

书籍目录

第一章 记住：方法越简单越初级，越容易成功第二章 像第一次相亲一样和客户会面第三章 小心！没有翅膀订单也会飞走第四章 要想钓到鱼，先要知道鱼儿想吃什么第五章 善于用微小的细节攻破客户的心理防线第六章 火客户销售：既要讲究技术性也要讲究艺术性第七章 成交高于一切——捕鱼的成功败在于“收网”的技巧第八章 渔夫法则——在自己身上下赌注

<<5分钟拿订单>>

章节摘录

1.让客户产生再次购买意愿，愿意将你当成自己信任的购买顾问。

要让客户产生再次购买意愿，首先要抓住客户心理。

这就要求销售人员在将自己手中的产品详细地介绍给客户的同时，要保证该产品在客户使用的过程中会如自己所介绍的一致。

而要保证自己的产品介绍和客户的使用感受相吻合，最根本的一点就是要真实。

只有真实的东西才能打动客户，才能让客户产生再次购买的意愿，感觉到你的服务是真心实意为客户着想的，这样客户才会信任你，愿意让你成为他所信任的购买顾问。

其次，要把握好卖与不卖。

也就是说，销售人员要知道自己手中的产品应该卖给哪些客户，不应该卖给哪些客户。

优秀的销售人员一定会将自己的产品卖给那些能将产品功效发挥到最大的客户。

有些销售人员单纯为了追求业绩，根本不去为客户的需求考虑，甚至肆意夸大产品的功效，结果是推销出一件产品后，流失了很多的潜在客户。

所以说，要让客户产生再次购买的意愿，愿意将你当成自己信任的购买顾问，主要因素就是真心地去对待客户和让客户将自己的产品功效发挥最大化。

只有做到这两点，才能成功实现每年都少流失一些客户的销售目标。

史莱克是一家大商场的家电销售部的导购员，他的业绩在卖场里一直排第一。

他的业绩之所以如此优秀，是因为他有一群比较稳定的客户。

而他之所以有一个稳定的客户群，是因为他能做到真心地对待自己的每一个客户和让客户将自己的产品功效发挥到最大化。

一次，一位老爷爷来给自己的孙子买电子词典。

史莱克在向老爷爷推销电子词典的时候，并没有先介绍自己的产品，而是像拉家常一样和老爷爷聊了一些关于电子词典的品牌的话题，同时他还询问了老大爷对电子词典的看法。

通过聊天，史莱克了解到老大爷对电子词典一点都不了解，认为孙子要电子词典仅仅是跟同学攀比。

于是，史莱克便将电子词典的功能以及对孩子的帮助向老爷爷做了详细说明。

老爷爷听完介绍后将信将疑。

……

<<5分钟拿订单>>

编辑推荐

《5分钟，拿订单》打造顶级销售人员，不断倍增销售业绩！

一部真正可以解决问题。

迅速提升销售业绩的实战指南！

畅销书作家，人际关系研究专家余世伟先生通过对数百位在销售上取得卓越成就的营销人士的研究，总结出了一套行之有效的销售方法，旨在教会销售人员如何用更小的成本获得更大的销售额，用更短的时间获得更多的订单。

客户为什么下订单？

客户如何下订单？

这两个看似简单的问题，却考验着上自企业管理者下至第一线销售人员的智慧。

畅销书作家、人际关系研究专家余世伟先生通过对数百位在销售上取得卓越成就的营销人士的研究，总结出了一套行之有效的销售方法，旨在教会销售人员如何用更小的成本获得更大的销售额，用更短的时间获得更多的订单。

《5分钟，拿订单》具有突破性，它解决了终端销售中每天都会遇到，同时也是令销售人员困惑的问题，是一部真正可以解决问题、迅速提升销售业绩的实战指南！

如何能不断开发新客户，又能减少老客户的流失。

如何用“脑”拿订单，四两拨千斤。

如何及时、恰当地处理客户的异议。

如何增加客户的回头率。

成功销售的必备功课都有哪些。

说服客户与你成交的核心秘诀是什么。

如何合理运用人脉资源，更有效地赢得订单。

如何抓住和打动关键人物。

如何激发客户的购买欲望，迅速实现成交。

如何搞懂客户拒绝的真正原因。

如何征服大客户。

<<5分钟拿订单>>

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>