

<<小老板掌控客户36计>>

图书基本信息

书名：<<小老板掌控客户36计>>

13位ISBN编号：9787563925810

10位ISBN编号：7563925813

出版时间：2010-12

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁艳丽

页数：257

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>

<<小老板掌控客户36计>>

内容概要

客户是小老板获取财富的摇钱树，你所遇到的每一个人都有可能为你带来至少200个以上的潜在客户。当一个客户由于不满意离你而去时，你失去的就不仅仅是一个客户而已——你将失去至少200个潜在客户，并有可能导致重大的损失以至于你的事业在刚刚走上轨道的时候就跌一大跤。因此，小老板如何掌控客户就显得极为重要。

<<小老板掌控客户36计>>

书籍目录

第1计 自信计：充分发挥自己的个性才能时刻散发自信的光彩自信，方能赢得客户认可第2计 风度计：以良好的形象赢得客户的尊重真才实学让自己光彩四射注意个人的外在形象用宽容融化客户的心第3计 展示计：恰当展示自我，吸引客户注意打造完美第一印象把自己如商品一样展示实证比巧言更有说服力第4计 微笑计：用你的笑脸敲开客户的门让你的员工笑起来微笑是打破客户心墙的敲门砖用微笑融化客户的冷漠第5计 攻心计：将心比心，以心换心巧妙破除客户的警戒尊重客户就是尊重自己用你的真诚换取客户的信赖第6计 赞美计：学会适当地赞美客户顾客都喜欢被恭维恰当地运用恭维语言赞美也要赞得准确第7计 信誉计：以信誉赢得客户的心信誉永远比金钱更重要诚信让你的生意越做越红火答应客户就要努力做到第8计 推己及人计：善解人意，设身处地为客户着想站在客户立场上考虑问题从客户感兴趣的话题开始客户永远都是对的第9计 幽默计：幽默开道，缠而不赖让客户点头幽默是最好的销售方式以幽默的语言化解僵局不妨用自嘲化解尴尬第10计 洞察计：从客户的言行体察客户的心理读懂客户的笑容从打招呼中了解客户的态度解读客户的身体语言第11计 试探计：善于捕捉客户的弦外之音第12计 巧言计：见人说人话，见鬼说鬼话第13计 亲和计：像对待朋友一样对待客户第14计 热情计：用你如火的热情感染客户第15计 执著计：再试一次你就能成功第16计 引导计：在客户的多样情绪上做文章第17计 倾听计：耐心听他说，博得客户的信赖第18计 忘我计：与客户沟通时要做到暂时忘我第19计 笨拙计：“笨嘴拙舌”有时胜过口齿伶俐第20计 露丑计：勇敢露出“庐山真面目”第21计 主动计：读懂客户的心，掌握主动权第22计 利诱计：抓住客户“爱占小便宜”的心理第23计 舍弃计：有舍才有得第24计 创新计：旧瓶装新酒，全凭理念新第25计 变通计：随机应变则通活第26计 人情计：先做朋友再谈生意第27计 互动计：留住老客户，吸引新客户第28计 借力计：借用第三张嘴传达你的意思第29计 谨慎计：如果对客户这样说你就死定了第30计 激将计：让客户做他想做的事第31计 柔情计：用你的温柔驱赶客房的冰冷第32计 迂回计：从侧面靠近你的客户第33计 遮羞计：切忌让客户难为情第34计 权威计：客房都喜欢有权威性销售第35计 把柄计：把握各类客户的心理弱点第36计 折中计：取法其上，适得其中

<<小老板掌控客户36计>>

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>