

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<5分钟打动人心的销售技巧>>

13位ISBN编号：9787564074234

10位ISBN编号：756407423X

出版时间：2013-3

出版时间：北京理工大学出版社

作者：莫莫

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分钟打动人心的销售技巧>>

前言

作为一名销售员，你有没有这样的困惑：虽然自己起早贪黑，一直在努力，可业绩总是提不上去，自信心受到很大的挑战，同时也在时刻担心上司什么时候会炒自己的鱿鱼。

此时你的处境非常被动，你也很想有所突破。

但是该如何突破？

这才是令你最头疼的问题。

你的销售做得好不好？

你的能力如何？

衡量的唯一标准就是业绩。

不管你怎么努力，不管你是不是每天都起早贪黑地上班，只要你的业绩不佳，没有给企业、公司，甚至是你自己创造出价值，那么你的销售就没有做好，你在销售方面的能力就会被人们质疑。

因此，但凡做销售的人，内心都承担着巨大的压力。

想要让自己的业绩提升。

是有策略和技巧的。

在做销售的过程中，销售人员会与很多客户打交道，那些终端销售者甚至遇到的客户无数，但并非所有客户都能让你实现成功销售，在销售中也不要奢望能够拿到所有客户的签单，即便是最优秀、最成功的销售人员也有销售失败的时候。

因此。

要提升自己的业绩，就需要掌握一定的策略和技巧，而快速打动人心就是其中的一种。

本书旨在教给销售人员一些销售技巧，这些技巧可以帮助你提升业绩、提高收入，更重要的是，它能够让你在最短的时间内打动客户。

激发客户的购买欲望，从而获得更多的订单。

销售人员都知道，销售的第一步就是让客户信赖你，这就需要读懂客户的心理，赢得客户的信任；不懂客户的需求，销售做起来就没有力度，无法提起客户的兴趣，因此在沟通中，销售人员还需要了解客户的需求；客户即便有需求，但是如果销售人员态度冷淡、消极，就很容易丢掉客户，因此你要适时而恰当地激发客户的购买欲，让他能在最短的时间内就与你签单；产品介绍是销售不可或缺的一个环节，但如何介绍才能在瞬间吸引客户的注意力，这就需要销售人员掌握一些有针对性、有目的性的介绍技巧；客户拒绝是常有的事，但只要你动脑筋，用一定的技巧就可以巧妙应对，变拒绝为机会；价格谈判是销售中一个十分关键的环节，价格谈不好，前面的一切努力都可能会付诸东流，因此要掌握在讨价还价中争取主动，赢得客户的技巧。

本书结合实际案例，将瞬间赢得客户的技巧与方法巧妙地渗透到销售的各个环节中，让销售人员无论在赢得客户的信任、激发客户的购买欲，还是在应对拒绝、价格谈判等方面，都能够得心应手、游刃有余，让销售水到渠成。

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

内容概要

《5分钟打动人心的销售技巧》提出了先进的销售理念，引用了大量的销售案例，帮助读者获得销售的特殊策略。

《5分钟打动人心的销售技巧》为你揭示了客户的购买心理，告诉你话要怎么说才能轻松达成交易，让客户满意。

为你传授销售口才技巧，让你面对客户应对自如，始终把握谈话的主动。并全面分析销售策略，让你能笼络到最广的客户群，拿下最多的成交单。

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

作者简介

莫莫，原名石学庆，1974年生于河南，自由写作者，多家出版社抢手作者，曾游历五湖四海，纵贯大江南北，励志服务于当代人，并希望通过写作帮助人们生活得更好，安抚喧嚣城市中无数个躁郁的灵魂。

其作品涉及励志、心理自助、经管等多方面。

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

书籍目录

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

章节摘录

版权页：过了一段时间，李同送饮水机到客户家里时，还特意给孩子带来一个小礼物，虽然没有多少钱，但却让客户和孩子非常开心。

从那以后，这位客户又陆续给李同介绍了不少的客户。

很显然，两种不同的销售方式造成了两种不同的结果。

王欣仅考虑到尽快将产品销售出去，个人的销售目的太过强烈，而李同则从客户的实际需求出发，一直在为客户考虑，表现出了对客户的真诚与关心，让客户真正感受到了他的实在与值得信赖，从而赢得了客户。

但凡客户都是这样，他们只关心自己的利益，你如果能够将他们的利益挂在嘴上，哪怕到最后无法真正满足他们，他们也会觉得你很实在，是个有诚意、靠得住、让人信赖的人。

关心客户的利益可以掩饰你推销的根本动机，同时也是与对方建立信任最彻底的方式，但也是最难的方式，因为若想实现这点，你还需要做到三点：一是找到客户的需求；二是找到自己帮助客户实现利益的方式；三是将前两者有效地结合起来，以最终促进销售的成功。

这不仅是一个销售技巧的问题，更是一个销售思维的问题，你必须时刻都具有双赢的思维，时刻都要为客户着想，并通过为客户谋利益而达成自己的利益。

其实客户不怕你考虑自己的利益，但他却反感你只顾考虑自己的利益，他的内心更需要你能在销售中不时地表现出对他的利益的理解、关心和帮助，哪怕是一些与产品毫无关系的事或物，比如你可以听他讲讲他的烦恼，可以跟他一起讨论他的工作，可以问问他生活的困惑在哪里、他最近有什么打算等，虽然这些看似与销售“风马牛不相及”，却能让客户体会到你对他的关心，会让客户立刻感觉到你的诚意。

因此，在销售中，若想打动客户的心，让客户迅速下定购买的决心，就要时刻以客户的利益为中心，时刻为客户着想。

销售不是“零和博弈”。

而是双赢的交易 虽然买卖双方之间进行着较量，但销售并不是一场零和博弈的游戏，而是一场可以双赢的交易。

销售员得到利润，而客户得到产品，买者欢喜，卖者得意，这才是销售的真正意义所在，也只有这样的销售才是持久的销售。

在经济学领域中，有一个“理性人”的基本假设：在市场经济中，每个人都在为追求自己的利益最大化而活动。

因此，我们也就可以得出这样一个论断：若一方将利益占尽，另一方势必会选择退出这个利益博弈的游戏，从而也就此终止了活动。

但销售是无止境的，是不能停步的，只有买和卖的行为共同存在，才能让销售顺利进行，因此这就告诫我们，销售人员在工作中要有双赢思想，不要只为追逐自己的利益，将销售当成是一种角斗，还要照顾到客户的利益，让双方都能得利。

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

编辑推荐

《5分钟打动人心的销售技巧》编辑推荐：一网扫尽快速成交大师的权威力作！
让你学会瞬间打动顾客的心！

<<5分钟打动人心的销售技巧>>

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>