

<<先做关系后做销售>>

图书基本信息

书名：<<先做关系后做销售>>

13位ISBN编号：9787801558466

10位ISBN编号：7801558464

出版时间：2006-1

出版时间：中国物价出版社

作者：岳贤伦

页数：153

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>

<<先做关系后做销售>>

内容概要

“真正的销售始于售后”这种观念使得乔·吉拉德把成交看作是推销的开始。

他在与客户成交之后，并不是把他们援于脑后，而是继续关心他们，并恰当地表示出来。

他每月要给自己的1万多名客户寄去一张贺卡。

一月份祝贺新年，二月份纪念华盛顿诞辰日，三月份祝贺圣帕特里克日……凡是在他那里买了汽车的人，都会收到他的贺卡。

正因为他没有忘记自己的客户，客户才不会忘记乔·吉拉德。

乔·吉拉德在销售过程中总结出了著名的“250定律”。

他认为在每位客户的背后，都大约站着250个人，这是与他关系比较亲近的人：同事、邻居、亲戚、朋友。

如果一位推销员在年初的一个星期里见到50个人，其中只要有对客户对他的态度感到不愉快，到了年底，由于连锁效应就可能有5000个人不愿意和这位推销员打交道。

因此，在销售过程中不能得罪任何一个客户，得罪一个客户就等于得罪了250个客户。

反过来讲，如果你赢得了一个客户的口碑，就等于赢得了250个客户。

本书主要从先做关系后做销售、使用关系进行销售、建立关系销售系统三个大的方面进行论述。

全书没有太多的理论说教，主要以大师们成功的经验为框架，以他们的亲身经历和故事为主要内容，其中既有乔·吉拉德、原一平、汤姆·霍普金斯等大师们的经验和经历，也有张三李四等普通人成功销售的故事。

我们这样做的目的在于，用各种鲜活生动的案例和故事为读者展示一幅幅经典的销售画卷。

<<先做关系后做销售>>

书籍目录

第一篇 先做关系后做销售 真正的销售在销售后 人脉即是销售中的财脉 关系决定销售成败 做好关系才能做好销售 做口碑就是做关系 做口碑是做关系的核心 做好口碑才能做好关系 做口碑赢得冠军销售 口碑在销售中的优势 口碑销售的必然趋势 口碑销售才能赢第二篇 使用关系进行冠军销售 有效使用口碑建立关系 使用见证人和赞美词销售 使用推荐人和推荐函销售 运用名人效应为你吸引客户 善用意见领袖传播口碑 让客户成为免费推销员 善于借机扩大口碑效应 塑造和利用经典品牌故事 好口碑让客户主动上门 关心客户的工作 个性化沟通赢得客户 为客户做出好榜样 小礼品换来大订单 为客户创造体验平台 好品质打造好口碑 用口碑塑造客户忠诚度 向客户赠送免费的午餐 口碑赢得客户的追随 口碑赢得人们的推荐 利用口碑建立客户链第三篇 建立关系销售系统 发挥个人的影响力 从热爱自己的工作开始 打造你的个人口碑 卖产品就是卖自己 扩大自己的曝光度 有效使用名片和卡片 微笑赢得客户的好感 自律让口碑永远纯洁 赞美是世界上最动听的语言 永远多做一点点 小恩惠赢得大口碑 敬业精神换来好口碑 成交之后，不要忘了说“谢谢” 让更多人了解你的销售工作 利用活动和聚会扩大影响 优秀品质建立好口碑 激励客户口碑相传 一定要给客户留下好印象 热情，向客户传递亲情般的温暖 感动，让客户到死都能记住你 真诚到永远，口碑永留传 信赖是客户口碑相传的基础 让客户体会到受尊重的感觉 真正为客户的需求着想 帮助客户解决实际问题 记住客户的名字和生日 多给客户打几个问候电话 经常与老客户保持联系 对客户怀有感恩的心 服务口碑营造良好客户关系 客户服务是一种心态 细节服务赢得好口碑 个性化服务赢得好口碑 亲情式服务拉近与客户的距离 超值服务赢得更多客户口碑 把客户的问题视为最大的问题 耐心倾听客户的心声 落实对客户的承诺 千万不要与客户争辩 不能得罪任何一位客户

<<先做关系后做销售>>

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>