

<<说得好卖得好>>

图书基本信息

书名：<<说得好卖得好>>

13位ISBN编号：9787801798824

10位ISBN编号：7801798821

出版时间：2009-11

出版时间：中国致公出版社

作者：李津

页数：251

字数：190000

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>

<<说得好卖得好>>

内容概要

从销售各环节的语言技巧入手，结合多年来世界优秀销售人员在销售领域里取得的最宝贵的销售成功经验与技巧，并进行了总结与提炼，以通俗易懂的文字展现给广大销售人员，使大家在销售语言技巧上有一个新的认识与体会。

销售是一门很有挑战性的工作，需要积累丰富的经验与销售艺术，更需要销售人员具有高超的语言技巧。

销售的本质就是把东西卖出去，把钱收回来。

怎样把东西卖出去，把钱收回来？

在这个过程中，销售员的语言技巧至关重要。

优秀的销售员三言两语就能打动顾客，做成交易；笨拙的销售员不善言辞或词不达意，好的机会都会被白白浪费，最终的成绩可想而知。

因此，从这个方面来说，一个销售员必须说得好，才能卖得好。

<<说得好卖得好>>

书籍目录

第一章 会说话好销售 挖掘共同点推销法 说专业话语速快慢要适中 多听少说的艺术 善于与客户进行心灵沟通 寻找需求推销法 畅想未来销售法 问出客户的需求 微笑给你带来更多的客户 说服时的语气很重要 用真诚征服你的客户 善于听客户的心声 帮客户寻找需求好成交第二章 约访客户话术 不要循规蹈矩地去接近顾客 创造相关联想约谈话术 一语惊人约客户 与决策者预约技巧 电话约访巧过秘书关 每通电话都要有足够的信息 突破秘书的8个策略 巧用合一架构话术第三章 开场白话术 紧紧抓住客户注意力的开场白 借助权威完成开场白 如何说服决策者的开场白 好的开场白是成功的一半 创造客户的信心 开场白赞美要真实 以守为攻抓住客户目光 巧说双方共同点拉近客户 请求帮忙式的电话沟通开场白 吸引客户好奇心的开场白 巧用赞美打开销售之门 用有趣的话题引导客户第四章 介绍产品话术 用自己的专业帮客户作选择 不一定非要回避缺点 “专家”式产品介绍话术 巧妙保护客户的尊严 对产品的介绍要客观 对自己销售的产品要有信心 介绍产品前吸引客户的注意 卖产品不如卖效果 把客户的注意力吸引或转变到产品上 让产品自己说话 销售人员应是“行家” 询问方式也要专业 用客套话套出顾客的需求 用客套话引顾客讲话 站在对方的立场上去介绍 区别产品介绍话术 专业话一定要说得清楚第五章 说服客户话术 向任何人推销任何一样商品 要懂得关爱客户 几句话激起客户好奇心 赞美客户，获得潜在客户的好感和信任 用赞美堵住顾客的口 应对“再考虑考虑”的借口 在推销的过程中给予说明 成交先要妙语暖人心 形象的比喻说服人 有策略好说服 说服客户赞美很关键 专业的说服方式 适时运用激将法 妙语牵着客户走 找准“要害”说服对方 强调产品的优势 赞同顾客的观点 巧妙回避大实话 巧言假设，销售成交 说服“直爽型客户”有技巧 说服“慎重型客户”的有效话术 说服“优柔寡断型”客户的有效话术第六章 稳定客户话术第七章 促成交易话术第八章 电话销售话术第九章 面对拒绝话术 后记参考文献

<<说得好卖得好>>

章节摘录

每个人都喜欢别人对自己的赞美，不管是喜形于色还是不动声色，内心里都会对赞美者产生亲近感。这样的道理，在做人做事的处世智慧中经常讲到，但作为推销员来说，这一点更为重要，掌握这种技巧，你能更有效地接近客户并与客户打交道。

销售员杰克的故事给了我们最好的证明。

销售员杰克以稳健自信的步伐走向约翰经理。当视线接触到约翰经理时，他微微点下行礼致意，将视线放在约翰经理的鼻端。

当走过约翰经理时，他停下向约翰经理深深地点头行礼。

杰克此时面带微笑，先向约翰经理问好以及自我介绍。

杰克：“约翰经理，您好，我是BFJ公司的销售员杰克，请多多指教。

”约翰经理：“请坐。

”杰克：“谢谢。

我非常感谢约翰经理在百忙中抽出时间与我会面，我一定要把握住这么好的机会。

”（杰克非常诚恳地感谢约翰经理的接见，表示要把握住这个机会，让约翰经理感受到自己是个重要的人物。

）约翰经理：“不用客气。

我也很高兴见到您。

”杰克：“贵公司在约翰经理的领导下，业务领先业界，真是令人钦佩。

我浏览过贵公司的网站，知道约翰经理非常重视网络营销，现在很多客户都从网上购买产品了。

使用这种方式营销，您在业内是榜样啊！

”（杰克将事前资料中有关网络营销这点特别在寒暄中提出来，以便有一个好的前提。

）约翰经理：“我们销售的产品是网络办公设备，我们的客户以高科技企业为主。

随着网络的普及，这些客户都开始从网上来寻找自己的需求的产品。我们做自己的网站的目的是满足客户在网络上查询产品、了解产品，提高我们销售效率。

”杰克：“约翰经理，您的确是反映出贵公司的经营特性，很有远见。

我相信贵公司在销售方面已经做得非常成功了。

我向您推荐一个网站推广的方案。这个方案可以使客户更容易发现你的产品和服务，这样不仅能提高销售额，也有很好的广告效应，使您公司及您的产品具备大知名度。

”（杰克先夸赞对方，然后表达出拜访的理由。

）约翰经理：“网站推广方案？”

”杰克：“是的。

约翰经理在销售方面的经验和成绩深得业内人士尊重，在我来之前，已经听到过不少关于您辉煌的销售业绩和卓越的管理能力的赞扬话语。

其实网站的目的不仅仅是为了让客户从网上查看产品功能和了解公司，更重要的是能让客户有需求时随时随地地找到您，继而登陆到您的网站去查看他的所需要的信息。

如果没有适当的网站推广，客户怎么才能发现您可以提供给他所需要的产品呢？

”（杰克采用了先夸奖后提问的方法。

）约翰经理沉吟片刻，然后说：“说说你的看法吧！”

”就这样，杰克打开了销售对象的心理防线，并令客户产生好感，让客户能够认真聆听他的讲解。

为接下来的推销打好基础。

每个人都有虚荣心，而满足人虚荣心的最好方法就是让对方产生优越感。

而让人产生优越感最有效的方法就是对于他自傲的事情加以赞美。

若客户的优越感被满足了，初次见面的警戒心也自然消失了，彼此距离也接近了，双方的关系向前迈进了一大步。

好的开场白应该会引发客户的问题，当你花了30秒钟的时间说完你的开场白以后，最佳的结果是让客户问你，你的东西是什么？

<<说得好卖得好>>

每当客户问你是干什么的时候，就表示客户已经对你的产品产生了兴趣。

如果你花了30秒钟的时间说完开场白，并没有让客户对你的产品或服务产生好奇或是兴趣，而他们仍然告诉你没有时间，或是没有兴趣，那就表示你这30秒钟的开场白是无效的。你应该赶快设计另外一个更好的开场白来替代。

如果你卖的是电脑，你就不应该问客户有没有兴趣买一台电脑，或者是问他们是不是需要一台电脑，你应该问的是。

“您想知道如何用最好的方法让你们的公司每个月节省500元钱的营销费用吗？”

”这一类型的问题可能是比较容易吸引客户注意力的。

<<说得好卖得好>>

后记

销售是一门优秀的工作，需要积累丰富的经验与销售艺术，更需要销售人员具有高超的语言技巧。销售的本质就是把东西卖出去。

把钱收回来。

怎样把东西卖出去，把钱收回来？

在这个过程中，销售员的语言技巧至关重要。

优秀的销售员三言两语就能打动顾客，做成交易；笨拙的销售员不善言辞或词不达意。

好的机会都会被白白浪费，最终的成绩可想而知。

因此，从这个方面来说，一个销售员必须说得好，才能卖得好。

本书从销售各环节的语言技巧入手，结合多年来世界优秀销售人员在销售领域里取得的最宝贵的销售语言事例、经验与技艺，总结与提炼，以通俗易懂的文字展现给广大销售人员，希望能给大家在销售语言技巧上有一个新的认识与学习机会。

另外，本书的出版不可避免地参考引用了部分文献与报刊以及互联网上的资料，从而使本书的阐述更有深度与广度，在此，特向这些文章的原作者致以崇高的敬意和真诚的谢忱。

由于参考资料繁杂琐碎，无法一一列名刊出。

敬请见谅！

同时欢迎作者朋友与我们联系：oum-ing@sina.com。

感谢其他为本书的出版尽心尽力的朋友！

感谢各位读者朋友的支持！

愿您的业绩日日提升！

<<说得好卖得好>>

编辑推荐

《说得好卖得好》：说最动听的话，赢得客户的心。

在每一次见客户之前，先问问自己该怎么与他说话。

面对客户，你会说话吗？

炼就好口才才是你成为优秀销售员必修的第一堂课。

从今天开始，对自己的口才有一个详细的提升计划，使你在不久的将来，成为一个出口就能打动人的优秀的销售员。

销售人员就是要会说话能说话不等于会说话。

好的销售口才是能把话说得到位得体、真诚动人，能打动客户，卖出产品。

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>