

<<学会推销36计>>

图书基本信息

书名：<<学会推销36计>>

13位ISBN编号：9787801978820

10位ISBN编号：780197882X

出版时间：2008-2

出版时间：企业管理

作者：凡禹

页数：368

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>

<<学会推销36计>>

内容概要

在推销的世界里只有两种人存在，一种是强者，一种是弱者。强者生存，弱者淘汰，这既是生物世界的不二法则，同时也是推销世界的永恒真理。本书将告诉你学会推销的三十六计，集知识性、智慧性与实用性为一体，是每一个想改变命运追求成功的人必不可少的读物。

现实的世界风起云涌，推销的王国波谲诡异，唯有那些掌握各种实用推销能力的人才能在各种残酷的现实之中脱颖而出，笑傲群雄，成就自己的推销事业，建立自己的卓越功勋。亲爱的朋友们，如果你也想提升自己推销能力，成为推销世界的王者，那就从阅读本书开始吧！

<<学会推销36计>>

书籍目录

第一计 学会推销你自己正确认识你自己学会表现你自己学会推销你自己一张好名片是成功的开始名片的使用技巧递接名片的学问第二计 塑造良好形象形象大方得信任展现你的专业形象衣着一定要得体西装穿着有讲究姿态端正印象好行为举止符合礼仪第三计 怎样使自己有人缘用真诚感动客户永远替客户着想关心客户, 赢得信任微笑是最好的技巧真诚地赞美客户向客户展示你的人品让客户喜欢你别让自己“不受欢迎”第四计 学会吸引客户的注意有意注意与无意注意吸引客户注意的方法记得向客户馈赠礼品第五计 推销要有正确的习惯培养良好的习惯培养你的第二天性突破自身的局限第六计 怎样培养自己的信念自信是成功的第一秘诀培养自信心拥有坚定的信念如何才能坚定自己的信念如何利用信心来增强自己的说服力第七计 推销要有明确的目标设定有效的目标使工作目标化确定实现目标的具体步骤第八计 推销要有丰富的知识了解产品的内容精通自己所销售的产品学习成长, 累积身价第九计 推销要有乐观的心态保持乐观, 时刻微笑13条如何保持乐观的建议第十计 推销要有坚强的毅力恒心与毅力执著, 向着成功第十一计 推销先要克服恐惧你在恐惧什么采取行动, 消除恐惧不要被一块牌子吓倒第十二计 推销的工作方法每天认识四个人仅仅重视那些你将实际去做的事情第十三计 学会怎样应对拒绝正视失败与拒绝对抗失败的公式与态度客户为什么会拒绝巧妙应对客户的拒绝第十四计 就这样发现客户寻访新客源并不断地建立客源采用合理的方法进行陌生推销陌生推销的正确心态和如何继续跟进如何在展览会上取得成功及制定计划在联谊会中结识更多准客户及相关注意事项与客户联谊时常采用的方法第十五计 推销要学会利用中介经常性地地进行市场咨询请你的客户给你介绍客户寻找合适的“猎狗”或有影响力的人物来帮忙不要小看媒体的力量第十六计 怎样寻找潜在客户什么是潜在客户及具备的要素找寻潜在客户的重要性和原则培养潜在客户的六个细则和制定开发计划如何找寻潜在客户如何对潜在客户进行管理寻找潜在客户的方法与渠道第十七计 学会联系客户详细制定联系计划抓住“机会”加强与老客户的联系保持在潜在客户视线内并多为客户做事第十八计 客户资料管理客户管理概述与如何搜集客户资料做好客户管理的方法第十九计 推销要有出色的开场白创造性的开场白好的开始是成功的一半制造你的宣传大使第二十计 推销要遵守的原则推销中的遵守与自律原则推销中的切境与适度原则推销中的有效与服务原则第二十一计 推销要有丰富的礼仪知识推销需要懂得礼节得体大方的言谈举止令人愉悦的气质让人感受你的魅力学会尊重与自尊第二十二计 怎样才能打动客户了解客户才能打动客户并明确定位有吸引力的提问和谈话了解非信息的运用给客户作示范并让客户参与商品操作掌握推荐的妙用以把握成功的机会为目标第二十三计 倾听是推销的法宝倾听也是一门艺术良好的倾听是推销中的一大“法宝”掌握娴熟的倾听技能和发掘客户的需求倾听的原则与技巧积极地倾听交谈中应避免的弊病听力障碍及应对措施第二十四计 学会推销中的询问询问的辅助语言询问的几种方式第二十五计 电话营销的策略电话约见客户的常识电话营销及全程策划怎样用电话推介产品电话营销的策略电话处理异议与正确的电话沟通方式电话推介中可能出错的方面第二十六计 最有效地介绍产品从产品创新的角度引发客户购买兴趣强调产品的信誉并让客户产生好感与好奇如何推销价格优惠的商品与抢手货运用迂回的方法达到目的对待拒绝的方法第二十七计 书信推销的方法约见客户的书信策略写信的步骤电传与电子邮件的应用传真与信件的结合经典范例第二十八计 迅速巩固成交趁热打铁, 巩固成交生意做成后要做的六件事真正的推销始于售后第二十九计 联络客户的感情如何与客户保持联系保持与客户的定期联系与客户联络感情建立稳定的商业联系的重要性和必要性第三十计 推销不要忘记售后服务与如何加强如何提高与改善服务品质第三十一计 怎样处理客户投诉客户对服务不满意的分析妥善处理客户投诉第三十二计 留住老客户怎样留住老客户处理好与老客户的关系如何使新客户转化为老客户照顾你的客户“谢”出来的生意制定客户优惠制度永远不会结束第三十三计 推销要有管理的思路掌握金牌推销员管理时间的原则与技巧一定要避免拖拖拉拉的行为掌握信息就是力量的道理明确人生目标, 定期制定并检查阶段计划第三十四计 推销要有推销的艺术掌握各种接近客户的实用方法掌握拜访客户的各种技巧给客户留下良好的第一印象第三十五计 推销要有成交的方法学习各种成交的基本原则与方法掌握成交的基本策略营造好成交的气氛充分利用买方的心理并与客户沟通感情一定要知道不能成交该怎么办与避开各种陷阱第三十六计 推销要有谈判的技巧推销是从被客户拒绝开始的正确认识客户异议与处理态度消除客户异议的步骤与策略理解双赢在推销中的重要性与方法

章节摘录

正确认识你自己 作为一个推销员。

你并不一定能做到完美地沟通，但是作为一个优秀的推销员怎样才能通过“沟”的手段，达到“通”的目的呢？

首先是要了解自己，也就是做到“知己”。

其次是要了解沟通的对象，也就是做到“知彼”。

只有“知己知彼”才能占据沟通的有利位置，才能成为出色的推销员。

要想做到“知己”，推销员就要从下面几个方面来对自己进行自我评定和了解，也就是认识自我。

理想中的我 所谓理想中的我。

就是推销员要确定自己的目标：在今后三年之内要成为一个什么样的人，收入要达到什么水平，要具备哪些能力，要在什么样的职位上，等等。

只有确定了明确的个人目标，工作时才会有内在动力，才能持久。

就像俗语所说的：对于一艘不知道自己方向的船来说，任何方向的风都是逆风。

这就要推销人员能充分地认识到自己，也就是我们说的知己，然而，单单做到“知己”还不够。推销员要时刻注意客户对自己的看法，因为在客户的眼中，你代表的就是公司。

身为一名推销人员也要充分理解客户对你的认识，如果客户对你有误解一定要及时地纠正或排除。

现实中的我 确定了明确的个人发展目标以后，推销员还要立足于现在，要知道此时此刻自己的核心能力是什么。

即对自己有清醒的认识。

为什么“现实中的我”很重要？因为推销员要出人头地，要创造高业绩，要争取好待遇。

但是“要出头”并不是“强出头”。

凡事应当量力而行。

盲目地追求超出自己能力的目标，这是很难实现的。

在销售行业有个说法是：“客户可以抱怨我们的产品，但是我们不能让客户抱怨我们的服务。”

只有清楚地认识到自己的能力才能更好地为客户提供服务。

真实的我 推销员要不断地反省自己，以目标为前进方向，对自己有清醒的认识。

对于一个推销员来说，要掌握三个方面的职业素养：知识、态度和技能。

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>