

<<打造成交高手>>

图书基本信息

书名：<<打造成交高手>>

13位ISBN编号：9787802073814

10位ISBN编号：7802073812

出版时间：2005-9

出版时间：经济管理出版社

作者：后东升

页数：233

字数：260000

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>

<<打造成成交高手>>

内容概要

在每一次销售过程中，推销人员都要花费大量的精力准备资料、接近客户、研究销售策略、使用谈判技巧，那么，在成交曙光到来之前，应当怎样把握自己的行为使其迈入那关键的一步呢？这就是本书想要对你介绍的内容。

通过交流体会本书的内容，你会得到成交高手所具有的魔力般的手法、恰如其分的销售行为与无往不利的心理优势。

销售介绍过程犹如一场没有硝烟的歼灭战，参与成就梦想，沟通开启成功，在与客户心理上、能力上、耐力上进行着不断地沟通，直至达成合意。

本书就通过销售中的渐进过程来与你共同研究成交的奥秘，在对各个过程进行了突破以后，希望你可以获得成交所需要的各种武器、纵横商场的成交法则、经典有效的成交秘密，以及未来的成交趋势和应对手段。

<<打造成成交高手>>

书籍目录

第一章 成交高手的备忘录 第一节 成交高手的自我要求 第二节 成交高手的职业素养 第三节 成交应当取之有道第二章 成交第一站：寻找客户 第一节 寻找客户 第二节 客户调查第三章 成交的渐近：约见与接近目标客户 第一节 约见客户 第二节 接近客户第四章 成交的深入：谈判的细节 第一节 良好的开端 第二节 营造谈判气氛，重视感情沟通 第三节 产品才是交易的实体 第四节 讨价还价第五章 成交的高潮：促成交易 第一节 成效的到来 第二节 促成交易的基本方法与策略 第三节 成效的实践技巧与应用第六章 突破成交中的障碍 第一节 成效异议障碍的分析 第二节 成效异议的处理第七章 成交的标志：签订合同 第一节 合同是双方合意的证明 第二节 合同签订中的注意事项 第三节 签订合同中的变更与终止第八章 售后服务：下一次成交的开始 第一节 售后服务与售后服务的实用技巧 第二节 客户跟踪，售后服务的延伸第九章 不同行业成交的分类 第一节 不同产品销售中的区别与成交技巧 第二节 店铺销售的成交技巧 第三节 房地产交易的成交第十章 未来销售成交的趋势及信息网络销售 第一节 未来销售模式发展趋势 第二节 网络营销与网络成交 第三节 现代网络销售对传统成交方式的影响附录一 精选成交案例思考 附录二 销售人员综合能力测评

<<打造成成交高手>>

章节摘录

书摘第一章 成交高手的备忘录 大厦要有地基，大树要有根脉，要想发展壮大，就要把基础打牢。所以，成交高手也不是天上掉下来的。

大家都想成为一个成交高手，就应该明白一件事，有根基才能走得长远。

这个根基要记在销售人员的笔记首页。

一个销售人员能否成为一个优秀的成交大师，要看他出发时有没有做好准备。

第一节 成交高手的自我要求 一、有诚信才有成交 每一个成交的背后都应当坚持诚信，这样的成交才能造就一个成交高手。

诚实守信，以诚相待，是所有推销学上最有效、最高明、最实际也是最长久的方法。

林肯说：一个人可能在所有的时间欺骗某些人，也可能在某些时间欺骗所有的人，但不可能在所有的时间欺骗所有的人。

对于销售人员来说，道理也是如此。

在一个信息传播日益迅速的市场环境下，销售人员的小手段、小聪明是很容易被看破的，即使偶尔取得成功，这种成功也是相当短暂的。

对于销售人员来说，要想赢得客户，诚信才是永久的、实在的办法。

(一)不同的成交高手，相同的成交守则 市场经济发展了200多年，在西方国家出现了不少优秀的销售人员，他们是销售界的英雄。

审视他们的成功因素，会发现有很多不同。

有的性格乖张，有的性格开朗，有的靠强大的社会活动圈，有的靠名人的推荐等。

但是在他们的推销素质中，我们不难发现一个很简单的事实，他们都是讲求诚信的人。

他们通过他们的诚实获得了人们的信任和信赖。

对于一个销售人员来说，成交固然重要，它是销售人员进行推销活动的直接目的，但并不是惟一目的。

销售人员进行推销活动的基本目的在于建立个人的诚信体系，以此来获得更多的经济效益。

一个销售人员从一开始，他的推销生涯的最基本素质就是诚信。

如果一个销售人员成天想着如何欺骗他的客户或者如何欺骗他所服务的企业，他怎么可能赢得客户和企业的信任，怎么可能赢得良好的口碑？如果一个销售人员没有良好的口碑，就很难在自己服务的领域中有很高的建树。

(二)一个诚信的销售人员应具有诚信 对产品的诚信。

一个销售人员必须熟悉自己的产品，并且相信它，相信自己的产品能够给客户带来利益，相信自己所进行的推销就是给客户带来利益。

这样，销售人员才有强大的精神动力去完成他的推销事业。

对企业的诚信。

销售人员所进行的推销事业并不仅仅是个人的事业，在销售人员的身后有个强大的企业支撑体系。

企业的成功需要众多销售人员的努力。

销售人员对企业诚信就要求销售人员为企业利益着想，不能诋毁企业。

注重个人言行举止，时刻维护企业的形象。

对客户的诚信。

对客户的诚信是销售人员应该具有的最基本的素质。

推销事业就是销售人员和客户的沟通过程，通过和客户的沟通，使客户对自己产生信任，进而购买产品甚至帮助销售人员宣传产品。

对客户的诚信主要在于不能用低劣产品来欺骗客户，不能恣意夸大产品的性能，等等。

综观商界的所有成功企业，谁都认可信誉是发展的前提，有的商家不惜赔付几倍的资金来证明它的信誉。

如三菱汽车公司对有隐患的汽车进行召回，还有的商家打出“假一罚十”、“无效退款”的口号，都是为了做出信誉这块金字招牌。

<<打造成交易高手>>

尤其是在现今我国的市场经济初级阶段，因为法律规范的不完善，使很多不法之徒为利卖义，在诚信缺失的环境下，人们对诚信的要求更加渴望，而得到人们的回报也就更加巨大。

二、对自己的工作充满热情 你接触过成交高手吗?和他交谈过销售吗?如果有，你会发现，他会不停地侃侃而谈，对自己的事业充满希望与梦想，对每一次销售都记忆犹新，脸上放出异样的光彩，好像在恋爱中的人一样。

如果没有热情，最好别从事销售。

爱迪生曾经说过，缺乏热情，就无法成就任何一件大事。

那么，什么是热情呢?所谓热情，是指一种对学习、对生活、对工作和对事业的炽热感情，它是一种积极的精神状态。

热情是一个人全身心投入事业的基本前提，有热情才有动力，高度的热情往往表现为激情。

但激情持续的时间往往比较短，而热情持续的时间比较长。

对于销售人员来说，充满热情比任何知识都重要。

有人曾说：销售人员的事业是充满热情的人从事的终生职业，当热情消退时，他的事业也就走向了衰退。

热情对于销售人员来说之所以重要就在于销售人员事业的性质，销售人员是从被拒绝开始的，就像一个普通推销员每天在居民小区内挨家挨户推销商品，十次有八九次都要被拒绝，甚至冷言冷语，拒之门外。

如果不保持热情，还没到下一个有购买需求的客户门口，自己就放弃了。

由此可见，推销人员要想成功地销售商品，首先必须突破客户的戒备和防范，将这种戒备和防范转化为信任或者同情。

对于推销人员来说，没有一开始就相当成功的先例，开始做销售工作的人基本上都是相当失败的，只有随着时间的推移，经验的日积月累，销售人员才会开始有所建树。

这种一开始就有的挫折往往使那些没有多少热情甚至激情的人们打了退堂鼓，最后，坚持留下来的人基本上分为两类：一类是习惯了这种生活方式的人；另一类是始终有着饱满的热情而最后取得成功的人。

销售人员不仅要对自己的客户热情，而且还必须对自己的事业热情。

热爱自己的事业，才能发挥出自己的潜力，进而做好自己的工作。

销售工作是相当艰苦的，销售人员必须常年在外奔波，而且还会遇到各种障碍和困难需要自己解决，如果没有满腔热情，销售事业肯定无法长久进行。

在很多情况下，热情就是一种兴奋剂，它使销售人员乐观、勤奋、向上，对工作充满希望和自豪。

同时，对于销售人员来说，所从事的事业是人和人的沟通，心和心的交流。

销售人员要想获得成功，首先必须用自己的热情去感染对方。

热情能够感染人，由热情散发出来的活力与生机、真诚与自信，一定能感染客户，引起客户的共鸣。

试问：如果一个推销人员缺乏热情，面无表情，始终冷冰冰的，那谁会愿意去接近他?谁又会愿意让他接近?此外，作为一个热情的人一般不会满足于手中的工作量，而希望更多有难度的工作出现，从中取得工作的乐趣，这种热情还会感染客户、同事，使大家都愿意做好工作，乐于交易的成交。

三、注意礼仪是对客户的尊重 销售人员要想获得较大的成就，就必须从多方面努力，其中一个最基本的方面就是推销自己，而树立良好的形象是推销自己的必要条件。

对于销售人员来说，要想有一个良好的形象必须从服装仪表做起。

在与客户谈论交易之前，客户会先打量销售人员的外表，如果一眼看过去就觉得这位是个很专业的人或看上去很诚实的人，那么会使客户把对你的印象转移到产品上面去，这样的销售人员怎么会拿些无聊的事情来烦别人呢?有这种想法就可以看到客户成交的希望了。

当然，对于销售人员来说，完全没有必要衣着华丽、头发光亮，这种打扮一来会让客户生厌，二来会加大推销成本。

一般来说，只需要整洁、大方就行。

对销售人员形象的具体要求如下： 1. 头发能较好地表现出一个人的精神状态。

销售人员的头发应该是精心梳洗和处理过的，但不要给客户造成奶油小生的形象。

<<打造成交易高手>>

耳朵和眼睛都必须清洗干净。

牙齿要清洁，且不应有异味，胡须剃净或修剪整齐，双手保持清洁，指甲最好不要过长。

衬衫领、袖口干净，与外套搭配要协调。

西服的口袋里最好不要放东西，特别是那些容易鼓起来的東西，口袋里东西放得越多，显示这个人地位越低下。

鞋袜须搭配平衡，要注意及时清理鞋上的泥土，否则会给客户造成不好的印象。

2. 正确的站立姿势是做好销售的基础。

过于古板和刻意的站姿往往表现出销售人员的紧张和缺乏信心，但过于随便的站姿又表现出销售人员漫不经心和不专业。

因此，良好的站姿一般要挺拔端正，同时还能给人以放松、自然的感觉，不要过于僵硬。

3. 递交名片是销售人员礼仪中必须加以重视的重要环节。

销售人员和客户初次见面，在打完招呼后，就应该递交名片了。

递交名片最忌讳给对方造成草率、马虎的印象。

以下是递交名片时应该注意的问题：首先，自己的名片应该放在固定的地方，最好是有专业的名片夹，避免到需要时到处乱翻。

其次，名片的质地应该比较好，由于名片摩擦次数较多，因此容易损耗。

最后，拿取名片时要用双手去拿，拿到对方的名片时，轻轻念出对方的职位和名字，如果职位较低就不要念出职位，同时可根据对方的工作单位和职位说上两句恭维的话。

当然，也可以右手递交自己名片，左手接拿对方名片。

P1-4

<<打造成交易高手>>

编辑推荐

在每一次销售过程中，推销人员都要花费大量的精力准备资料、接近客户、研究销售策略、使用谈判技巧，那么，在成交曙光到来之前，应当怎样把握自己的行为使其迈入那关键的一步呢？这就是本书想要对你介绍的内容。

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>