

<<赢得客户的沟通细节>>

图书基本信息

书名：<<赢得客户的沟通细节>>

13位ISBN编号：9787802077966

10位ISBN编号：7802077966

出版时间：2007-1

出版时间：经济管理

作者：宋豫书

页数：304

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>

<<赢得客户的沟通细节>>

内容概要

如何与客户沟通，决定着销售的成败，而良好的沟通通常能获得诸多的益处。

从销售的过程来看，沟通存在于约见之前的自我介绍，存在于约见时的相互了解，存在于谈判过程中的你来我往，存在于交易完成之后的继续联系。

一言以蔽之，只要有客户需求，推销员与客户之间的互动沟通就不会停止。

在推销过程中，沟通并不总是顺畅无阻的，它蕴着许多不为人筹措艰难和辛酸，这其中不仅包括身体上的劳累，还包括心力和脑力的付出。

所以有人说，推销是一项最辛苦又最能锻炼人的工作。

对于推销员来讲，只有尽快掌握与客户沟通的方法、技巧以及应注意的细节，才能早日从锻炼中脱颖而出，让沟通变得轻松和愉悦。

本书正是立足于此，介绍了66个在推销中常见的沟通细节和难题，希望能够帮助推销员赢得客户的青睐和忠诚，从而也赢得自身的发展和企业的壮大。

<<赢得客户的沟通细节>>

书籍目录

第一章 拜访客户——塑造良好的第一印象 细节 1 准确称呼客户 细节 2 开场合要提前准备 细节 3 寒暄是一种礼貌 细节 4 不要不期而至 细节 5 不要急于求成 细节 6 把握沟通时机 细节 7 鉴别客户角色 细节 8 以感恩的心态面对客户 细节 9 找到有决策权的购买者 细节 10 准备好推销道具 细节 11 约访,但不谈推销 第二章 挖掘需求——深入了解自己的客户 细节 12 多方面了解客户 细节 13 让客户多说,你多听 细节 14 巧妙应对客户询问 细节 15 细心观察客户的反应 细节 16 给客户留下选择的空间 细节 17 弄清客户不说出需求的真相 细节 18 全面考察客户 细节 19 了解客户的负面情绪 细节 20 耐心消除客户心中的疑虑 细节 21 为客户提供真诚的建立 细节 22 适度运用“威胁”策略 第三章 接近客户——让客户更加认同你 细节 23 真诚提供建议和帮助 细节 24 与客户寻找共同话题 细节 25 不要过分赞美 细节 26 切忌卖弄专业术语 细节 27 重视客户周围的人 细节 28 保持足够的热情 细节 29 永远不与客户起争执 细节 30 记住,切莫喋喋不休 细节 31 明确你的销售目标 细节 32 博得客户的好感 细节 33 掌握聊天的艺术 第四章 介绍产品——让客户主意的关键时刻 第五章 促进成交——踢好“临门一脚” 第六章 投诉处理——让危机变为机遇 参考书目

<<赢得客户的沟通细节>>

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>