

<<成功销售的秘诀>>

图书基本信息

<<成功销售的秘诀>>

内容概要

在充满挑战的销售活动中，一些人表现出色，而另一些人尽管也同样努力，却完不成销售任务。是那些“销售之星”具有更丰富的产品或市场知识，还是他们更有经验，抑或是他们有什么秘诀？在市场竞争日趋门热化的今天，仅有销售技巧是远远不够的。

如今的购买者深知，作为交易的一方，他们比以往任何时候都更有发言权。

各家销售公司每天都会给他们发来铺天盖地的报价单。

因此，除了报价低以外，销售人员只有提供其他的优惠服务，购买者才会动心。

“协商性伙伴关系销售法”是指除了给购买者提供他们所需的产品或服务外，还要与客户建立一种长期的业务合作关系。

销售人员要随时了解客户公司的需求变化，作为合作伙伴，不断地满足客户的种种需求。

本书介绍了一些主要的销售技巧，重点在于“协商性伙伴关系销售法”。

逐章学下来，你就会知道怎样做销售区调研，如何了解销售区内商家的情况，怎样做出明智的选择、优化资源配置。

另外，你还将学习怎样充满自信地与新的潜在客户打交道，如何与潜在客户建立坚实、长期的合作关系。同时，就销售过程中遇到的一些问题，我们也给出了相应的建议。

例如，多数销售人员会对打陌生推销电话、开产品介绍会、选择恰当的时机成交、受理客户投诉等感到头疼，我们将教给你解决这些棘手问题的技巧。重要的销售技巧主要在第二章讨论，例如如何问恰当的问题、了解肢体语言的作用等。第四章主要讨论怎样看待销售这一职业：如何在于作与生活之间找到平衡；如果事与愿违，该怎么应对；如何不断总结经验教训来改进你的工作；把你的职业看成是一项事业，等等。

注重实践并不断地总结成败得失，学会正确、灵活地运用“协商性伙伴关系销售法”，属于你的成功便指日可待。

《成功销售的秘诀》一书提供了实用的销售方法，有助于你清晰、准确、自信地传达信息。

本书在阐述成功销售基本要点的同时，以“协商性伙伴关系销售法”为中心，讲述了一系列销售技巧，以提高你的表达能力，使你的客户能够感受到你给予他们的关注和敬意。

本书提供实用的、鼓舞人心的销售建议，涉及产品介绍、陌生推销、交际艺术、谈判及成交等精彩内容。

重点介绍各种销售技巧，帮助你与客户建立长期、互信的合作关系。

为你“量身定做”了20种循序渐进的工作方案，以提高你的销售能力，使你充满信心地树立长远目标。

本书作者是国际知名的销售培训专家，经验丰富，受人尊敬。

使你的产品介绍引人入胜，让你的诚信深入人心，帮助你与客户建立长期合作的伙伴关系，使你的销售额直线上升。

学会保持积极的态度，树立明确的目标，付出艰辛的努力。

具体的案例分析、实用的销售技巧、专家的宝贵建议，为各行各业的各级销售人员提供切实可行的指导。

帮助每一位渴望成为销售高手的人实现心中的梦想，开创辉煌的事业。

销售高手不是天生的，而是后天培养的。

把销售当成一项事业来做，巨大的成功指日可待。

<<成功销售的秘诀>>

作者简介

科里斯蒂娜·撒斯(KRISTINA SUSAC)是“国际战略性培训服务公司”的创始人，该公司为世界各地的多家公司提供职业技术开发和培训服务。

科里斯蒂娜本人在客户服务、交际技巧、销售及产品推介等方面颇有研究和心得。她已为全球多家大公司，包括可口可乐、戴尔、摩托罗拉、莫

<<成功销售的秘诀>>

书籍目录

序第一章销售准备 销售员是天生的, 还是后天培养的 熟悉你的产品 了解你的市场 工作解决方案1 组建你的客户团 规划你的销售区 管理你的销售区 准备一个销售工具箱 对你的销售成绩负责 开发潜在客户 工作解决方案2 画一张“潜在客户管道图” 陌生推销 工作解决方案3 积极地进行陌生推销 打电话预约客户 工作解决方案4 交替选择技巧 做好访前计划 工作解决方案5 打电话前制作一张工作计划表 遴选潜在客户 工作解决方案6 通过提问甄别潜在客户第二章 交际艺术 建立友善关系 工作解决方案7 为友善关系打基础 满足客户的个人需求 工作解决方案8 提高自身能力 满足客户所在公司的需求 说明既得利益 探查实际情况 工作解决方案9 诊断病情, 开出药方 提问的技巧 工作解决方案10 实用的提问技巧 非言语交际 工作解决方案11 不发一言即可成功交流 言语与声音的技巧 工作解决方案12 让你的声音悦耳动听 四种客户类型 工作解决方案13 调整自己以求成功 倾听 第三章 重要的销售技巧 对“特征”及“利益”的理解 使你的产品或服务增值 介绍解决方案 产品介绍的技巧 工作解决方案14 组织你的陈述内容 工作解决方案15 让听众参与 向多个决策者进行推销 消除客户顾虑 谈判 工作解决方案16 创造“双赢”的结果 何时成交第四章 保持积极的状态 保持生活的平衡与和谐 工作解决方案17 审视你的生活 树立个人目标 树立你的价值观 合理安排时间 应对拒绝 工作解决方案18 保持积极主动的态度 重新评估你的方法 提高业绩第五章 管理客户 工作解决方案19 建立客户管理档案 客户服务 将批评视作动力 如何对待生气的客户 工作解决方案20 提供令人难忘的客户服务 以质量和服务取胜 超越客户的期望 提高客户的忠诚度

<<成功销售的秘诀>>

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>