

<<面对面顾问式实战销售>>

图书基本信息

书名：<<面对面顾问式实战销售>>

13位ISBN编号：9787807298458

10位ISBN编号：7807298456

出版时间：2010-8

出版时间：凤凰

作者：周嵘

页数：175

字数：95000

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>

<<面对面顾问式实战销售>>

前言

随着网络的进步和信息技术的发展，客户获得产品信息的途径越来越多，如网络、电视广告、DM等，传统的告知型销售所能带给客户的信息已经沦为千篇一律的、令人厌烦的“卖东西”的说辞。与产品的高技术含量、无数次的获奖经历、一大堆荣誉证书相比，客户更关心你的产品能为他们做什么，带给他们什么好处，以及整个销售过程中他们能获得怎样的体验和感受——周嵘认为，客户在买卖过程中买的的就是感觉。

因此，传统的那一套销售流程已经不能轻易打动客户，传统的销售模式业已受到挑战。

作为现代营销的最先进理念，面对面顾问式实战销售模式应运而生。

面对面顾问式实战销售是作者经过18年一线销售经验检验、认证的成功销售模式。

传统销售理论认为：客户是上帝，要卖给“上帝”性能好、价格低的产品，“上帝”就会满意；服务就是为了更好地卖出产品。

而面对面顾问式实战销售认为：客户不仅是上帝，还是衣食父母，是利益共同体；能给客户带来好处的产品才是好产品，服务等于关心，要让客户感动；销售者不仅是销售，更要做客户的朋友和顾问。顾问就是站在专业角度和客户利益角度向客户提供专业意见、解决方案和增值服务，使客户能够正确使用及发挥产品的价值，给客户带来好处和快乐，而销售就是要将以上内容提供给客户。

如何扮演好销售者和顾问这两种角色，正是本书所探讨的内容。

不仅有道理，更有技巧销售，可大可小。

大可做跨国集团，小可做一针一线。

销售不等于“卖东西”，不是随随便便能成功的。

在实际中，很多销售人员拼命地预约，一见客户就迫不及待地讲解，跑折了腿、磨破了嘴地讨好客户，可客户就是不买账。

究其原因，这些销售人员并不懂得销售。

销售作为一门学问，是有道理的。

道理是什么？

道理可以帮助大家了解“为什么”。

如本书中，周嵘用简单精炼的语言恰到好处地揭示了很多道理，比如针对客户的：为什么客户不买、为什么客户拒绝、为什么客户不信任……或者是针对销售人员的：为什么要问客户问题、为什么要赞美客户、为什么要了解客户需求、为什么要做好售后服务……这些都是销售过程中实实在在的-些道理，不复杂，可谓“小”道理，却是大智慧！

但是仅仅靠道理是做不好销售的，更做不成顾问。

因此，面对面顾问式实战销售不仅要知道“为何”，还要掌握“如何”，也就是让道理发挥应有作用和效果的方法和技巧。

周嵘拥有丰富的企业一线销售实战经验，曾经成功销售过20多种产品，学习、积累和研究了各种先进理念及实践精华。

因此，在本书中的每一个章节中，你都可以看到实实在在的销售方法和训练技巧，比如说服的技巧、聆听的技巧、肯定认同的技巧、赞美的技巧、批评的技巧、开发客户资源的方法、介绍产品的方法、解除客户反对意见的方法、成交的方法、转介绍的技巧……面对面顾问式实战销售方式贯穿于销售活动的整个过程，因此销售过程中的每一个步骤、每一个动作、每一句话都应该是有道理可依、有规律可循的。

所有的这些方法技巧都充实了面对面顾问式实战销售的内涵，让面对面顾问式实战销售没有流于形式主义和概念化，而是形成了独具杀伤力的市场竞争武器。

<<面对面顾问式实战销售>>

内容概要

本书是周嵘先生十余年实战经验与研究心血凝聚而成，不仅是一本畅销的销售宝典，更是一套长效的实用工具。

面对面顾问式实战销售认为：客户不仅是上帝，还是衣食父母，是利益共同体；能给客户带来好处的产品才是好产品，服务等于关心，要让客户感动；销售者不仅是销售，更要做客户的朋友和顾问。

如何扮演好销售者和顾问这两种角色，正是本书所探讨的内容。

高效、实践、实用是本书最大的特色。

本书以问开始，以问结束。

有道理，但道理并不玄虚；有技巧，技巧简单而实战。

<<面对面顾问式实战销售>>

作者简介

周嵘，中国营销学会副会长，中国培训界十大领袖之一，业界排名第一的公司的创始人，盛世影响力教育训练集团副董事长，深圳市专家工作联合会营销专家，实力派销售训练师，有“亚洲销售王子”之称。

<<面对面顾问式实战销售>>

书籍目录

推荐语 推荐序 第一章 面对面顾问式实战销售的原理 No.1 面对面顾问式实战销售的核心、类型及模式 No.2 销售买卖的真谛 No.3 人类行为的动机 No.4 面对面顾问式实战销售过程中, 客户心中在思考什么 第二章 面对面顾问式实战销售的关键——沟通 No.1 沟通的原理 No.2 说服的技巧 No.3 聆听的技巧 No.4 肯定认同的技巧 No.5 赞美的技巧 No.6 批评的技巧 第三章 面对面顾问式实战销售的十大步骤 No.1 做足准备 No.2 调整心态 No.3 开发客户 No.4 建立信赖感 No.5 了解客户需求 No.6 介绍产品 No.7 解除反对意见 No.8 成交 No.9 促进转介绍 No.10 做好售后服务

<<面对面顾问式实战销售>>

章节摘录

插图：第一章 面对面顾问式实战销售的原理
面对面顾问式实战销售的核心、类型及模式
销售买卖的真谛
面对面顾问式实战销售过程中，客户心中在思考什么
No.1 面对面顾问式实战销售的核心、类型及模式
面对面顾问式实战销售的核心是什么？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 与人打交道 知道人，了解人，你无所不能。

与人打交道的关键是什么？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 价值交换 客户用他的钱换你的产品或服务。

客户为什么愿意用他的钱换你的产品或服务？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 因为他觉得值 因为他觉得与你交换有得赚。

因为他觉得与你交换比不交换好。

因为他觉得你能帮他解决问题。

因为他觉得你能帮他减少痛苦。

如何让他觉得值？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 影响他的思想与观念如何影响他的思想与观念？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 交流沟通交流沟通的关键是什么？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案你说的他相信，说什么都好用。

你说的他不相信，说什么也没有用。

面对面顾问式实战销售有几种类型？

为了让你的能力得到最大的提高，让本书发挥最大的功效，请首先写下你认为正确的答案，然后再看下一页。

否则，请你不要往下一页翻：答案 两种告知型和顾问型。

告知型与顾问型有什么区别？

<<面对面顾问式实战销售>>

后记

2004年8月，拙作《面对面顾问式实战销售》出版发行。

时隔6年再版，当中也有一定的机缘。

《面对面顾问式实战销售》是我多年研究并实践的销售经验的结晶，曾经帮助我成功销售过20多种产品，也帮助了很多销售员朋友走向成功。

经过6年的沉淀，“面对面顾问式实战销售”这一成功的销售模式，又注入了一些鲜活的思想，有了一些不得不与大家分享的心得与感悟，以期给更多的朋友一些启发和帮助。

在本书的完成过程中，本人很荣幸得到了很多生命中的贵人相助，在此特向他们表示衷心的感谢和美好的祝福，他们当中有：北京影响时空文化传媒有限公司：白沙、毕春月盛世影响力教育训练集团北京凤凰天下文化发展有限公司同时，感谢在我销售成长路上所有的老师，书中很多的智慧都非本人原创，而是从老师处学来再加以实践，并分享给各位读者。

他们当中有：博恩·崔西、乔·吉拉德、汤姆·霍普金斯、原一平、安东尼·罗宾、柴田合子、哈维·麦凯、陈安之、张荣、张锦贵、刘松林、陈永亮、罗恩、袁丽军、易发久等。

特别感谢我的父母、太太燕子和女儿乐乐、澜澜，感谢一直以来带给我支持、帮助和快乐的各位朋友。

如果这本书能带给读者一些帮助，都是以上所有贵人的功劳，在此再次表示感谢。

由于时间太过匆忙，很多细节都来不及推敲，错误之处在所难免，诚请各位读者雅正、谅解。

<<面对面顾问式实战销售>>

媒体关注与评论

实战全凭真功夫能卖才是硬道理。

——周嵘本书是周嵘十八年来从事销售和咨询工作的经验精华，如果你能亦步亦趋地跟随本书的理念，它将指引你走向成功巅峰。

——慧聪国际董事局主席 郭凡生走近《面对面顾问式实战销售》，你就走近了周嵘；走近周嵘，你就走近了巅峰销售。

——中国商业领导力第一导师、盛世影响力教育训练集团董事长 易发久周嵘的销售说服技巧，值得从事销售工作的年轻人用心学习研究。

——中国太平洋建设创始人、中国华佗论箭智慧国际集团董事局主席 严介和只要你能参悟本书中的理念，实践本书中的技巧，没有哪一个客户是说不通的，没有哪一样产品是卖不掉的。

——珠海格力电器股份有限公司副董事长兼总裁 董明珠

<<面对面顾问式实战销售>>

编辑推荐

《面对面顾问式实战销售(红金版)》：中国式销售宝典 倍增你的赚钱能力

<<面对面顾问式实战销售>>

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>