

<<如何接近客户>>

图书基本信息

书名：<<如何接近客户>>

13位ISBN编号：9787900663078

10位ISBN编号：790066307X

出版时间：2004-10

出版时间：北京大学出版社

作者：安宇 主讲

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>

## <<如何接近客户>>

### 内容概要

为什么要学习本课程 销售是企业决胜市场的决定力量，而接近客户是成功销售的第一步。在实际销售过程中，很多销售人员认为客户难以接近，无法赢得面谈的机会，更谈不上建立融洽的关系了。

而跨国公司销售团队中业绩最突出的销售人员，年销售业绩可能是国内中型企业的年销售总额。这里就存在着如何接近客户，继而赢得定单的秘诀。

本课程通过情景短剧的形式，系统演示销售人员电话接近客户时常犯的错误，深入讲授如何赢得面谈机会以及营造轻松的洽谈环境。

通过对本课程的学习，销售人员将会掌握电话接近客户的相关技巧，从而为进一步推进奠定坚实的基础。

谁需要学习本课程？

企业销售人员及其他相关人员 销售部门经理、主管 本课程学习目标 利用电话与客户建立联系，赢得面谈机会 树立起专业的销售形象，赢得客户信任 掌握如何运用恰当的开场白营造轻松和谐的氛围。

## <<如何接近客户>>

### 作者简介

主讲人：安宇，北京时代光华教育发展有限公司特聘高级培训师，现任北京协同信达资讯科技有限公司董事，首席培训师。

美国培训与发展协会会员。

曾担余款美国玛氏，联合利华等公司的区域培训经理，期间累积了大量国际先进的培训经验，曾多众多知名企业提供培训服务。

## <<如何接近客户>>

### 书籍目录

第1讲 赢得面谈的机会 打电话接近客户的目的 赢得面谈的机会 利用电话接近客户不同于电话销售 打电话接近客户时的常见错误 打电话前的准备工作 重视每一次拜访 打电话前的四项准备工作 打电话接近客户的通话过程 应避免的行为 讨论商业细节 避免向关键人物询问琐碎的信息第2讲 建立良好的第一印象（上）第一印象的重要性 建立良好印象的三要素 良好的外表 良好的身体语言第3讲 建立良好的第一印象（下）营造轻松的环境 安全距离 避免疏远距离 选择合适的开场白 使客户感到轻松的方法 转移话题 善于转移话题 转移话题的三个步骤 参考答案 附录工具表单 表1-1 客户基本资料调查表 表1-2 电话访问客户登记表 表2-1 塑造良好的外表检查表 表2-2 塑造良好的身体语言 表3-1 选择合适的开场白

<<如何接近客户>>

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>