

图书基本信息

书名：<<Top Sales不會踩的話術地雷>>

13位ISBN编号：9789868450622

10位ISBN编号：9868450624

出版时间：2009/05/01

出版时间：智言館

作者：張潛

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>

<<Top Sales不會踩的話術地 >

內容概要

所有的業務都知道，口條好，服務佳，Case接不完；卻不知道，一句無心卻傷人的話，肯定讓客戶把你打入黑名單！

爲什麼你視為糖蜜的話，對客戶來說，卻是致命的毒藥？

本書獨家披露TOP SALES絕對不會碰的話術地雷，告訴你，不同的客戶就是不同的戰場，你認為對的話，要說給對的人聽才有用！

只要懂得如何避開客戶的地雷區，那麼，拿到訂單，贏得客戶的心，都將是輕而易舉的事。

有人說罵人是一種藝術，畢竟要罵得讓人心悅臣服、啞口無言，實在不容易；但稱讚也絕對是一門學問，想誇人誇到心坎裡固然困難，退而求其次的想說些「至少不得罪人」的讚美也很不簡單。

身為業務行銷人員，嘴巴當然就是你的首要武器。

然而，市面上關於業務行銷人員「如何講話」的書籍多如牛毛，千篇一律告訴你「Do」，卻沒有人提醒你「Do Not」！

本書作者張潛則在書中毫不保留、一針見血披露當前業務行銷人員，在銷售過程中，最容易犯的錯誤話術，並且透過實際案例分析，具體、明確的告訴你，什麼場合，哪些話可以說，哪些話又是絕對的禁忌！

例如，當你頻頻對客戶說「我告訴你...」，這種無意中帶有強勢的語氣，會讓客戶敬而遠之；而「真的嗎...？」

」這種口頭禪，絕對不會讓你從客戶嘴巴得到肯定的答案，反而讓客戶對你產生信任危機！

還有，相信很多人都碰過，有些業務員常常講沒兩句話，就會夾雜一句「我從來不說假話」、「我說的都是真的」、「怎麼可能？」

」這種懷疑句型.....如果你發現自己有這種習慣性用語，最好能儘早改掉，這些都是銷售時的莫大阻礙，絕對讓你所有努力與耕耘功虧一簣！

沒有同理心，就沒有好銷售！

要成為Top Sales其實並沒有你想像中的困難，關鍵在於如何避開客戶的地雷區，千萬別讓「無心卻傷人」的一句話，成為你銷售過程中，可怕的致命傷！

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>