

<<销售新人沟通技巧7日通>>

图书基本信息

书名：<<销售新人沟通技巧7日通>>

13位ISBN编号：9787111310242

10位ISBN编号：7111310241

出版时间：2010-7

出版时间：机械工业出版社

作者：许进，孙瑞 编著

页数：216

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>

<<销售新人沟通技巧7日通>>

前言

对于销售新人而言，了解沟通的重要性，就是要思索怎样才能提升自己的沟通能力，如何掌握更加全面的沟通技巧，让沟通更加有效。

毕竟沟通是贯穿销售始终的一项工作，而且沟通的成败决定着销售的成败。

销售这个行业，既是神秘的，同时也是透明的。

之所以说它神秘，是因为许多销售新人不知道如何才能做好销售，他们努力了，结果却总是令人失望，得到的跟付出的不成正比；之所以说它透明，是因为在当今信息爆炸的社会，你的客户都是公开的，你的业绩也是透明的。

有很大一部分人认为销售员只要能吃苦、能说、能跑就可以了。

遵循着这三项销售法则，很多销售员迷失了自我，在一条错误路线的引导下，仍旧辛苦地为业绩奔忙着。

然而这条路是没有尽头的，付出的辛苦还不知道有没有回报。

那么，销售新人如何快速上手呢？

要掌握哪些技巧和方法才能得到一定的回报？

在这里，我们以帮助销售新人提高沟通能力为目标，浓缩了众多优秀销售员的成功之道，编写了这本《销售新人沟通技巧7日通》，提炼出了让你7天快速获得业绩的销售流程，对销售中每个步骤的核心要点都作了详尽的归纳总结，并对每个步骤中用到的技巧和注意事项进行了重点提示。

读者可以从中学到每个步骤的销售策略、销售技巧以及注意事项。

从“沟通前准备”到“如何打动陌生客户”，再到“如何确定客户的需求”，直至双方达成一致，交易成功，针对每个环节的关键点都作了细致阐述，让销售员在掌握基本沟通技巧的同时，也在潜移默化中提升沟通能力。

<<销售新人沟通技巧7日通>>

内容概要

7天学会销售沟通技巧，本书为你提供高效、便捷的业务能力提升帮助!书中囊括了困扰销售新人沟通问题的应对之道，包括电话沟通技巧、初次约见沟通技巧、产品展示技巧、客户跟进沟通技巧、处理异议沟通技巧、成交沟通技巧和回款沟通技巧。

本书集实用性与趣味性于一体，案例丰富，将助你在7天内从一名销售新人成长为业绩斐然的销售冠军!

<<销售新人沟通技巧7日通>>

书籍目录

前言第1天 电话沟通技巧一日通 掌握电话销售要领,提高销售成功率 巧妙设计独一无二的电话脚本 电话预约客户成功新法 用电话与客户建立关系 掌握电话销售沟通的学问.第2天 初次约见沟通技巧一日通 仪表是销售员要过的第一关 80%的第一印象来自着装 初次见面别忘了带上你的微笑 举止有礼才能让客户认同 正确理解客户的肢体语言 不可不知的约见礼仪 倾听而不是滔滔不绝 要给客户留下深刻的印象 帮你提高业绩的再访借口第3天 产品展示技巧一日通 一次示范胜过一千句话 让客户先“恋”上产品 激发出客户的兴趣等于成功一半 产品展示千万别犯忌 完美的示范是最有力的语言 换个角度说服客户 找到客户最关心的那个点第4天 客户跟进沟通技巧一日通 “迷魂汤”要灌得恰到好处 妙用欲擒故纵战术抓牢客户 重视每一个人 一个老客户也不能丢 客户的信任就是你的业绩 有亲和力客户才会喜欢你 不要缺少一双发现客户的眼睛 建立属于自己的客户名单 打造一个“客户俱乐部” 客户的忠诚度意味着业绩 为客户着想就是为自己着想 服务不是浪费时间第5天 处理异议沟通技巧一日通 巧妙消除客户的异议 销售新人要练就一副好脾气 做自己情绪的主人 教你应对客户的推托借口 局面越僵越要笑 巧妙应对客户的抱怨 展示你灵活的应变能力 后退可以让你走得更远 在销售中要始终把握主动权 处理得当,客户的不满变美满 销售不必太苛求完美第6天 成交沟通技巧一日通 善于捕捉客户的购买信号 把握与潜在客户的成交时机 成交阶段应该避免的障碍 必须掌握的成交法 高效谈判,达成交易 扩大痛苦来促成订单 急于求成只会起反作用第7天 回款沟通技巧一日通 化解回款风险,达到99%的回款率 定完美回款策略,规避最大回款风险 回款,销售新人心中永远的痛 软硬兼施收回款 察己克己,加强回款目标化管理 调查信用度,回款保障高 销售新人要掌握的追款技巧参考文献

<<销售新人沟通技巧7日通>>

章节摘录

采用上述办法把老客户紧紧地拉住，同时也是预防了竞争对手挖墙脚。

(2) 参与表敬访问。

所谓表敬访问，顾名思义也就是对客户进行表达谢意的礼节性访问。

销售员要陪着公司领导包括公司主要领导对正在进行交易的客户进行表敬访问。

表敬访问的次数可根据其重要程度和与本公司的距离远近有所不同。

但是不管那个客户距本公司多远，一年最少应访问一次，此外，销售员所负责的地区也不应例外。

由本公司主要负责人或不直接参与交易事项的公司其他负责人出面表敬拜访，可以代表全公司向交易伙伴表示感谢，同时也是防止这位交易伙伴倒向同行竞争者的重要措施。

通过表敬访问可加深相互间的感情，从而巩固和加强伙伴关系。

(3) 多打电话多写信。

打电话是联系和加深与客户亲密程度的一种不可缺少的手段，同时亦可通过电话钳制对方，使其不便同竞争对手进行交易。

所以一定不要小看打电话的作用。

书信战术乍看起来虽然很古板，但实际上很灵活，有其独特的功效。

请销售员用最大的热情给客户写信吧！

成功的销售员是不会卖完东西就将客户忘掉的。

交易后与客户持续保持联络，可以显示你对客户的事业与生活的关心，从而使客户能牢牢记住你与公司的名字。

成功的销售员花大力气做的这一切，都是为了巩固与客户的长期关系。

因为在市场景气时，这种关系能将生意推向高潮；在市场萧条时，它又能帮助维持生存。

<<销售新人沟通技巧7日通>>

编辑推荐

销售新人的必备工作手册，助你成为超级业务员！
7天让你提升收入的销售沟通技巧！
《销售新人沟通技巧7日通》告诉你如何准确识别客户的沟通风格，然后根据不同的情境，与客户展开灵活的、有效的销售沟通，并最终达到签单的目标。
到位的沟通助你找到客户，提高业绩！

<<销售新人沟通技巧7日通>>

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>