

<<成交绝对有方法>>

图书基本信息

书名：<<成交绝对有方法>>

13位ISBN编号：9787115253392

10位ISBN编号：7115253390

出版时间：2011-6

出版时间：人民邮电

作者：张秋敏

页数：226

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>

## <<成交绝对有方法>>

### 内容概要

本书将销售过程细分为调整心态、寻找客户、接近客户、预约面谈、挖掘需求、产品推介、有效报价、化解异议、促进成单、及时回款10大环节，并通过方法解析图、实战演练场、业绩提升加油站“三位一体”的形式，将这10大环节中可以运用的最有效的83种成交方法逐一展示，是提升销售新人销售能力、促使其成长为销售冠军的必备工具书。

本书适合一线销售人员，尤其是销售新人学习使用，也可作为销售培训教材以及销售管理人员指导下属的参考用书。

## <<成交绝对有方法>>

### 书籍目录

#### 第1章 一个方法调整心态好拿单

1. 辩证思考法
2. 心理暗示法
3. 确立目标法
4. 暂时忘却法
5. 倾诉化解法
6. 自我放松法
7. 助人为乐法

#### 第2章 一个方法找对客户来做单

1. 普遍寻找法
2. 广告开拓法
3. 连锁介绍法
4. 名人效应法
5. 资料查阅法
6. 展会寻找法
7. 活动寻找法
8. 用心耕耘法

#### 第3章 一个方法快速接近客户心

1. 赞美接近法
2. 引荐接近法
3. 利益接近法
4. 好奇接近法
5. 直陈接近法
6. 请教接近法
7. 问题接近法
8. 表演接近法
9. 产品接近法
10. 馈赠接近法
11. 帮助接近法
12. 连续接近法

#### 第4章 一个方法顺利约见谈订单

1. 电话约访法
2. 当面邀约法
3. 信函约见法
4. 间接约见法
5. 广告预约法

#### 第5章 一个方法掌握需求好推单

1. 提问了解法
2. 倾听判断法
3. 观察总结法
4. 试探明确法
5. 调查分析法

#### 第6章 一个方法推介产品显专业

1. 举证介绍法
2. 场景描绘法

## <<成交绝对有方法>>

3. abcd介绍法
4. fabe介绍法
5. 表演展示法
6. 工具推介法
7. 类比介绍法
8. 讲述故事法
9. 体验介绍法

### 第7章 一个方法有效报价促成单

1. 同类比较法
2. 价格细分法
3. 较小单位法
4. 上级参与法
5. 压力转化法
6. 价值展示法
7. 抵消报价法
8. 已成交订单法

### 第8章 一个方法化解异议消疑虑

1. 提前预防法
2. 沉默应对法
3. 转折处理法
4. 直接反驳法
5. 太极处理法
6. 询问处理法
7. 补偿化解法
8. 主动处理法

### 第9章 一个方法让你完美签订单

1. 请求成交法
2. 假设成交法
3. 选择成交法
4. 利益对比法
5. 利益汇总法
6. 小点成交法
7. 保证成交法
8. 从众成交法
9. 试用成交法
10. 激将成交法
11. 哀兵策略法
12. 机会促成法
13. 因小失大法
14. 附加销售法

### 第10章 一个方法有效回款不失单

1. 限量发货法
2. 情感感化法
3. 配合表演法
4. 死缠硬磨法
5. 声东击西法
6. 欲擒故纵法

<<成交绝对有方法>>

7. 起诉回款法

<<成交绝对有方法>>

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>