

<<我的第一本漫画销售书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115281258

10位ISBN编号：7115281254

出版时间：2012-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：赵成

页数：241

字数：70000

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>

<<我的第一本漫画销售书>>

内容概要

《我的第一本漫画销售书——汽车销售场景112例》通过生动、有趣的漫画详尽展现了汽车销售人员在销售过程中可能遇到的问题，全面阐述了整个汽车销售过程中各种场景的处理方法和技巧，为汽车销售人员顺利成交提供了参考范例和指导。

《我的第一本漫画销售书——汽车销售场景112例》适合销售一线的汽车销售人员使用，也可作为企业培训、指导汽车销售人员的参考用书，或供培训师开发汽车销售培训教材时参考使用。

<<我的第一本漫画销售书>>

书籍目录

第1章 展厅迎接客户

- 场景1 接听客户的咨询电话
- 场景2 客户在展厅外徘徊张望
- 场景3 新客户走进展厅
- 场景4 客户再次到访展厅
- 场景5 “客带客”来到展厅
- 场景6 特殊客户走进展厅
- 场景7 客户在展厅内四处张望
- 场景8 客户走进展厅后直奔某一款车
- 场景9 我不买车，随便看看
- 场景10 客户反应冷淡
- 场景11 客户看了一圈要离开
- 场景12 客户直接询问价格

第2章 发掘客户需求

- 场景13 了解客户的购车用途
- 场景14 获取客户的个人信息
- 场景15 探询客户的关注重点
- 场景16 判断客户的购车次数
- 场景17 试探客户对行情的了解程度
- 场景18 摸清客户的购车预算
- 场景19 明确客户中意的车型
- 场景20 找准购车的决策者
- 场景21 掌握客户的购车时间
- 场景22 现场解说汽车概况
- 场景23 渲染汽车特色及卖点
- 场景24 激活客户购车热情
- 场景25 应答客户购车疑问

第3章 试乘试驾感受

- 场景26 做好试乘试驾的准备
- 场景27 客户不愿意试乘试驾
- 场景28 客户与同伴试乘试驾
- 场景29 起步前不要着急点火
- 场景30 试驾途中的贴心提示
- 场景31 引导客户的试驾感受
- 场景32 试驾完毕邀请客户评价
- 场景33 应对不符合试驾条件的客户

第4章 外观品质疑虑

- 场景34 车显得不够大气
- 场景35 车内空间有些小
- 场景36 这车速度有点慢
- 场景37 内饰不够高档
- 场景38 汽车噪声太大
- 场景39 客户感到刹车偏软
- 场景40 对国产车的品质不放心
- 场景41 对这个品牌不太了解

<<我的第一本漫画销售书>>

场景42 这款车油耗有些高

场景43 对安全性能提出质疑

.....

第5章 排除价格异议

第6章 跟进潜在客户

第7章 促成完美交易

第8章 售后服务与投诉处理

<<我的第一本漫画销售书>>

章节摘录

版权页：插图：汽车销售人员要用积极的心态来正视客户的拒绝。

汽车销售人员如果能够正确地看待和理解客户拒绝的真正意义，就不会再被沮丧、失望、恐慌所击溃，而是能够满怀信心与勇气地去正视拒绝、应对拒绝。

客户这次没有下定决心购买，并不代表以后不会重新来店购买，他们依然是极具价值的潜在客户。因此，即使客户毫不留情地拒绝购买，汽车销售人员也不能轻言放弃，应该利用送别客户的短暂时机加深和巩固双方之间的好感与信赖，从细微之处着眼，做好判明意向、请求转介绍、创造跟进机会、加深最后印象、真诚致谢、礼貌送客等工作。

客户在选车的过程中可能已经考察了好几家车行，每一家车行的销售人员都会力求给客户留下最深刻的印象，而客户在正式决定要买车时，也往往会选择自己印象最深的店。

因此，汽车销售人员只有比竞争对手更用心，才能脱颖而出。

话术金名 “先生，之前和您聊天，您在股票投资上的见解让我非常佩服，我对这方面也很感兴趣，可惜远远没有您的经验丰富，很希望有时间可以再向您请教。

您如果在选车的过程中有什么问题，欢迎您随时联系我，我做了五年汽车销售了，对每一个品牌的车都很熟悉，如果能帮您选到心仪的车，是我的荣幸。

”巧避误区 在客户拒绝签约后，汽车销售人员不能马上“翻脸不认人”，不再友好和热情，这样做不但不利于本次销售，还会影响汽车销售人员和车行的声誉。

现场评析 肖多多通过诙谐的幽默使客户放松下来并以诚相待，让客户感到肖多多的诚恳，将自己的真实想法告诉了肖多多。

肖多多把握了客户拒绝的原因，便可以为客户作出合理的解释，吸引客户再次光临。

销售宝典 汽车销售人员要想找出客户拒绝的原因，就必须了解客户实质性的想法与顾虑，而打开客户心扉的最有效的钥匙就是汽车销售人员的诚意。

如果汽车销售人员可以放低姿态，诚恳主动地以求助、求教等形式与客户交流，会让客户感受到自身的价值与尊贵，产生愉悦、兴奋的情绪，自然也就乐于与汽车销售人员分享他们内心的真实想法与意见。

话术金句 “您能帮我一个忙吗？”

自从上次您不太高兴地离开我们店后，我一直在想我哪方面的工作做得不到位，您能帮我指出来吗？这样我就可以及时地改进了。

” “我想，您要是对我们这款车不感兴趣，是不会连着两次抽出宝贵的时间来试车的。

如果您有什么顾虑，可以跟我说说，也许我可以帮您解决呢！

” “我一直很困惑，上次您试车的时候挺高兴的，是什么原因让您对我们的印象突然改变了呢？真希望您能告诉我，也好让我有改正的机会。

”巧避误区 汽车销售人员在进行电话跟进时要注意，不要与客户在电话里讨论交易的细节问题，例如价格的具体折扣，关键的价格谈判要尽量放在双方见面时洽谈。

跟进的最主要目的不是达成销售，而是吸引客户“回头”。

<<我的第一本漫画销售书>>

编辑推荐

《我的第一本漫画销售书:汽车销售场景112例》编辑推荐：“莫萨营销漫画销售场景系列”图书努力让销售技巧类图书既生动好看，又能提供丰富的知识与技巧，同时具备较强的实用性和可操作性，帮助读者在轻松阅读的同时，掌握各种销售技巧，灵活处理销售过程中的各种问题，最终达到“销售能力项项强、销售业绩节节高、职业生涯步步广”的目标。

《我的第一本漫画销售书:汽车销售场景112例》为其中之一。

<<我的第一本漫画销售书>>

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>