

<<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：9787115296290

10位ISBN编号：7115296294

出版时间：2012-11

出版时间：人民邮电出版社

作者：唐磊

页数：262

字数：80000

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——销售中的说服术》通过妙趣横生的漫画详尽展现了销售过程中的各种场景，针对销售人员在与客户沟通过程中可能遇到的问题，阐释了相关的处理方法和应对技巧，为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——销售中的说服术》适合一线销售人员，尤其是销售新人阅读使用，也可作为培训师开发销售培训教材以及销售管理人员指导下属的参考用书。

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 书籍目录

#### 目 录

#### 第一章 会听会看会推销

口若悬河不如洗耳恭听

如何倾听更有效

用心听清每句话

客户讲话时最好别打断

切勿与客户争辩

听出客户的弦外之音

解读客户的眼光

观察客户的肢体语言

从穿着打扮了解客户

#### 第二章 说话应遵循的金科玉律

说话的常规礼仪

注意说话的语调

规范你的肢体动作

千万不要以貌取人

树立积极的心态

对待客户要诚实守信

顾及客户的理解能力

时刻保持亲切的微笑

#### 第三章 找到客户的说话技巧

视亲朋为准客户

主动结识准客户

请求老客户推荐新客户

请“大人物”帮忙

弄清客户的购买力

打探客户采购信息

争取对话关键人物

#### 第四章 激发客户兴趣的开场话术

打造难忘的第一印象

提起有关联的第三方

谈论客户感兴趣的话题

用利益“敲”开心门

激发客户的好奇心

聊聊彼此的共同点

出其不意的言语

虚心向“老师”请教

赞美是最有效的语言

#### 第五章 引导客户思维的发问方法

好问题帮你打开局面

发问的六种方式

SPIN发问技巧

用发问吸引客户

连续发问引导客户

开放性问题

## <<我的第一本漫画销售书>>

选择性问题

### 第六章 见什么客户说什么话

说服犹豫不决型客户

说服沉默寡言型客户

说服傲慢自大型客户

说服冲动直爽型客户

说服古板固执型客户

说服滔滔不绝型客户

说服冷漠敌对型客户

说服“百事通”型客户

说服爱占便宜型客户

说服理智冷静型客户

### 第七章 提升客户购买欲望的说话方式

你不是推销员，是专家

卖产品不如卖利益

夺人眼球的产品展示

数据让你的话更有说服力

借力“样板客户”

谨慎谈论竞争对手

让客户充分参与

放飞客户的想象力

利用对比突显优势

从“还可以”到“很想买”

### 第八章 让客户决定购买的说服艺术

用利益吸引客户成交

给客户戴顶“高帽子”

开个无伤大雅的玩笑

沉默也是一种力量

为客户讲个故事

让客户产生紧迫感

最后关头做出让步

面对拒绝，不轻言放弃

给客户吃颗“定心丸”

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 媒体关注与评论

本书通过新颖的漫画形式、生动的案例故事、趣味的销售知识阐明了销售人员需要掌握的销售技巧，辅之以深入的心得剖析、丰富实用的销售技巧延伸和重点掌握的关键点，对一线销售人员，尤其是销售新人有很大的借鉴价值。

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 编辑推荐

如果你不知道该如何和客户说话销售中的说服术为你提供了参照如果你不知道如何说会更好销售中的说服术为你提供了示范如果你想知道优秀的销售人员如何与客户沟通销售中的说服术为你提供了答案如果你不知道销售中某些特殊场景和问题该如何处理销售中的说服术现身说法为你全景展现了棘手问题的沟通方法。

跟随本书的脉络销售人员可在无暇接受培训的情况下无师自通快速且轻松地提升能力、累积经验

<<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>