

<<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

图书基本信息

书名：<<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

13位ISBN编号：9787122037435

10位ISBN编号：7122037436

出版时间：2009-1

出版时间：化学工业出版社

作者：黄开耿

页数：232

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>

## <<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

### 前言

也许你觉得销售跟你并没有关系，但其实销售存在于我们生活的每个方面。在这个市场经济的社会里，我们每一个人都在从事销售活动，我们的一生都处在销售活动之中。然而，销售又确实是一个让大多数人感到困惑、敬而远之的职业，甚至有报道说，销售已经成为大学生找工作的“禁区”。

销售真的那么难吗？

答案是否定的。

人们之所以认为销售难，主要是因为对销售的认识不深。

很多人觉得销售是一件苦差事，从事销售工作吃力不讨好，认为销售是没面子、不稳定、缺少技术含量的“三无”工作。

其实，销售工作是一件非常具有挑战性的工作。

在这个世界上，恐怕再也没有比销售更容易让你成功的职业了。

只要具备了成功销售的能力，你就拥有了白手起家并获得成功的可能。

当然，销售也并不是一份轻而易举的工作。

销售是一门高深的学问，是一门需要高超技巧的艺术，是一份需要付出努力才能成功的职业。

销售是一种实践性很强的工作，而现行的教育体制还存在缺陷，更多的是教授大量空洞的理论，缺乏具有实际指导意义的操作教程，这使得很多人不知道该从何入手。

他们不知道如何获得客户的认可，不知道如何向客户成功地推介商品，不知道如何通过倾听和提问了解客户的需求，不知道如何正确面对并积极处理客户的异议，甚至不知道如何主动建议客户购买并有效地促成交易，以及如何让老客户帮助你推荐新客户……如果你对销售怀有兴趣，如果你想提升自己的销售技能，如果你希望通过从事销售工作而获得成功，那么，我建议你看看这本书。

作为一个从事多年销售工作和销售培训工作的人士，我有责任根据多年的经验积累给读者做点奉献。

本书便是笔者做出的一种尝试。

在书中，我不讲大道理，不做理论的探讨，而是力求从销售的实战出发，从销售人员的实际工作讲起，从细节入手解决销售人员在销售中遇到的实际问题，总结出销售工作的39个绝招。

## <<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

### 内容概要

本书以生动活泼的语言，通过许多经典案例和精彩故事，一步步启发你的销售思维，教会你成功进行销售的种种招数，从细微处提醒你如何包装自己以获得客户的认可和好感，如何提高销售技巧以成功地向客户推介产品，如何有效地管理客户并让客户跟着你走，从而为你指明销售成功的道路。通过阅读本书，你就会明白，销售其实很简单，关键就在于你是否掌握了销售的39个“绝招”，是否掌握了“一招制胜”的诀窍。

本书适用于广大的销售员朋友们以及对销售工作有兴趣的各类人士。

## <<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

### 书籍目录

第一部分 精心准备 第1招 爱上销售这份行当 第2招 深入了解你的产品 第3招 给对手应有的关注  
第4招 快速找出你的客户 第5招 摸清客户的“底细” 第二部分 自我包装 第6招 给自己一个明确的目标  
第7招 保持良好的销售心态 第8招 形象是最好的通行证 第9招 微笑可以换取黄金 第10招 有“礼”走遍天下  
第11招 做时间的主人 第三部分 拜访客户 第12招 让电话帮助你销售 第13招 不要做个“不速之客”  
第14招 把拒绝消灭在萌芽中 第15招 精心准备每一次拜访 第16招 绕过“守门人”的防守  
第17招 开场白打动“他”的心 第18招 递上与众不同的名片 第19招 给销售加点“润滑剂”  
第20招 让客户获得优越感 第21招 永远记住客户的名字 第四部分 推介产品 第22招 问出你想要的答案来  
第23招 当一名忠实的聆听者 第24招 卖好处而不是卖产品 第25招 告诉客户事实的真相  
第26招 紧紧抓住客户的眼球 第27招 为你的说法提供支持 第28招 提升销售的语言魅力  
第29招 把话说到对方心坎里 第五部分 处理异议 第30招 别被异议蒙住了眼睛 第31招 给予客户应有的尊重  
第32招 适应客户的性格特点 第33招 与客户“同频”共进 第34招 巧妙消除客户的疑虑  
第六部分 完美成交 第35招 及时嗅出成交的味道 第36招 主动才能赢得一切 第37招 关键时刻推客户一把  
第38招 提供优质的售后服务 第39招 点滴抱怨用心对待 第七部分 踏上新的征程参考文献

## <<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

### 章节摘录

最后是保持信心。

当你满腔热情地敲开客户家门时。

却受到客户的冷言冷语，甚至是无理辱骂。你的自信就很容易动摇。

这时候最考验你自信心是否足够坚强。

你一定要沉住气。

千万不要流露出的不满的言行。

人与人接触总是比较容易发现别人的不足。

所以。

客户与你接触并不会意识到自己的言行是否得体，却总是很在意你的言谈举止。

一旦发现你信心不足甚至丑态百出。

客户对你就不会有什么好感。

即便你的产品确实无可挑剔，也很符合其需要，对方也会使劲压价。

你一定要相信。你能够获得成功。

即使真的失败了，自信的销售人员也会面带微笑。

他们在失败面前仍会表现得很有风度，这种气质会让客户不敢小瞧他们，从而为重新赢得客户创造了机会。

2.重拾你的信心不是因为有些事情难以做到，我们才失去自信，而是因为我们失去了自信。

有些事情才显得难以做到。

中国人比较含蓄，处处表现得很谦虚，总觉得自己不够好。

本来对自己有一些不满意是好的，因为它能使我们努力做得更好，从而达到自己心中的满意度。

但如果对自己的不满严重影响了自己的心态。使自己不能正常地投入工作和生活，这种不满就变成自卑了。

首先是正确地评估自己。

如果你对自己不自信，何不马上把你自己的“硬件”摆到桌面上，好好地评估一番呢？

看看你的学历、工作经验、身高、着装、体重等到底有哪些让你不满意。

自己的看法总是太主观，所以你最好跟朋友、同事好好地交流一下。看看他们是否对你有相同的看法。

如果有。那么你就该正视这个让你不自信的源头。

如果他们给你的答案是你其实是他们羡慕的人、学习的榜样，那就不该怀疑。

接受他们的看法，并重拾信心。

其次告诉自己我们是来帮助客户解决问题的。

很多销售人员在客户面前过于谦卑。

他们常常这样想：如果我不对客户非常尊敬，如果我不每次都顺着客户的话来讲。

如果我不跟客户谈他的兴趣爱好，客户就不会下订单。

自卑的人有一个习惯，就是会主动给自己设坎，销售的时候总觉得时机还没到，不敢跟客户要求成交，以致丢了一批又一批客户。

你必须告诉自己。

我们需要客户，客户更需要我们。

最后是充分的准备。

信心来自何处？

充分的准备！

很多销售人员不自信就是因为没有准备充分。

你要养成一个习惯，如果没有准备充分，就绝不见任何一位客户。

## <<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

### 编辑推荐

《成交每一单销售的39个绝招》适用于广大的销售员朋友们以及对销售工作有兴趣的各类人士。

你知道如何让客户认可并接受你吗？

你知道如何向客户成功地推介商品吗？

你知道如何通过倾听和提问了解客户的需求吗？

你知道如何正确面对并积极处理客户的异议吗？

你知道如何主动建议客户购买并有效地促成交易吗？

你知道如何让老客户帮助你推荐新客户吗？

销售有招，招招致命。

销售有招，招招致命。

通过阅读《成交每一单销售的39个绝招》，你就会明白，销售其实很简单。

<<成交每一单 - 销售的39个绝招>>

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>