

<<不可不知的99条销售沟通术>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的99条销售沟通术>>

13位ISBN编号：9787122095381

10位ISBN编号：712209538X

出版时间：2011-1

出版时间：化学工业出版社

作者：焯鑫

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>

<<不可不知的99条销售沟通术>>

前言

沟通在人际交往中有着至关重要的作用。

在面对一个陌生人时，如果只是面对面坐着，而无任何交流，那我们很难对他进行评判，只有通过沟通（包括语言沟通、书面沟通、座谈会等形式）才能有或好或坏的认识。

这也正是销售员所面临的第一道考验，如何通过沟通获得客户的好感。

只有客户的陌生感消失，信任感建立起来后，介绍产品、说服购买才有可能性。

在销售活动中，沟通不仅是打头阵的先锋战士，还是串联各个环节的智谋军师。

因为在成交、售后服务等各个环节都离不开沟通，甚至可以说，没有沟通，推销寸步难行。

在销售中，沟通无处不在。

格兰仕集团执行总裁梁昭贤曾说，营销是什么？

真正的营销是沟通、沟通、再沟通，没有沟通，营销就是一句空话。

可以说，营销的核心就是沟通，沟通的目的是销售。

销售工作是一项与客户不断保持沟通的工作，谁与客户之间的沟通更为有效，那么谁就是其中的佼佼者，否则只能最终败走麦城。

如何与客户沟通，决定着销售的成败，而良好的沟通能获得诸多的益处：能减少误解；能使客户更乐于作答；能使客户觉得自己的话值得聆听；能让客户说出自己的真实想法；能使自己的销售进行得更加井井有条；能增强自己进行清晰思考的能力；能使自己感觉可以把握所做的事；能获得更多、更佳的合作机会；……了解了沟通的重要性，对于销售员来说，就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末的一项工作，而且沟通的成败决定着销售的成败。

本着帮助销售员提高沟通能力的目标，我们编写了本书，从“沟通前的准备”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，成功交易，我们针对每个环节的关键点作了细致阐述，让销售员在掌握基本沟通术的同时，潜移默化中提升自己的沟通能力。

众所周知，销售的过程很多时候不是顺畅无阻的，它蕴涵着许多不为人知的艰难和辛酸，这其中不仅包括身体上的劳累，还包括心力和脑力的付出。

所以有人说，销售是一项最辛苦又最能锻炼人的工作。

对于销售员来讲，只有尽快掌握与客户沟通的方法、技巧以及注意的细节，才能早日从锻炼中脱颖而出，使自己与客户的互动沟通变得轻松愉悦。

本书即立足于此，介绍了在销售中常见的沟通细节和难题，希望销售员可以遵循这些简便易行的沟通原则来赢得客户的青睐和忠诚，从而赢得自身的发展和职场上的成功。

<<不可不知的99条销售沟通术>>

内容概要

如何把话说到客户心坎上，如何在一分钟内说服你的客户，是销售员要面对的问题。

销售就是一项沟通艺术，话说到客户心里，也就有了成交的希望。

良好的沟通将贯穿于销售工作的整个过程，而沟通能力的好坏，也将会在每一个环节上对销售工作的成败产生决定性影响。

因此，可以毫不夸张地说，销售的成功在很大程度上可以归结为销售员对口才的合理运用与发挥。

《不可不知的99条销售沟通术》力求以最经典的案例、以最易于吸收的形式、以最简洁的表达方式，来对所有推销人员进行一场最棒的沟通洗礼！

<<不可不知的99条销售沟通术>>

书籍目录

第一章 做好销售，懂得说话才是上策

- 1.销售是一门说话的学问
- 2.良好的沟通必须掌握方法和艺术
- 3.察言观色是直击人心的关键
- 4.与客户沟通要会投其所好
- 5.对客户表达充分的尊重
- 6.从日常生活开始，让说话训练有素
- 7.把握语言的得体性
- 8.要学会一开始攻占对方内心
- 9.学会掌握听者的心理
- 10.销售沟通也要用点心理学
- 11.如何把话说到点子上
- 12.保持一份诚信的态度

第二章 初次见面，张开嘴就要获得好感

- 13.先塑造一个良好的职业形象
- 14.有修养、有礼貌客户才喜欢
- 15.好的开场白是成功的一半
- 16.花点心思，让开场白有创意
- 17.称呼得体是最好的见面礼
- 18.最好一开始就吸引客户的好奇心
- 19.打招呼要让人感到温暖
- 20.如何让客户愿意听你说话
- 21.获得好感的7种方法
- 22.时刻不忘说声“谢谢”
- 23.不要循规蹈矩地去接近顾客
- 24.巧妙提问，可以问出生意来
- 25.善于聆听客户的心声
- 26.想办法引起客户的兴趣和认同

第三章 对象场合，分清了才能有针对性

- 27.学会看准对象再说话
- 28.聊一聊客户得意的事情
- 29.措辞一定要因人而异
- 30.在什么山上唱什么歌
- 31.销售中常见的客户类型
- 32.掌握与异性谈话的技巧
- 33.会说话就要顾及场合
- 34.与客户交谈要注意说话的语境
- 35.洞悉大背景，用好小环境
- 36.巧妙利用销售道具
- 37.恰到好处，说话贵在言谈得当
- 38.把握不同客户的微妙心理

第四章 诚挚恳切，打动客户需要情真意切

- 39.和客户沟通，要学会“以情动人”
- 40.让你的语言发自内心
- 41.说话要热情，要有亲切感

<<不可不知的99条销售沟通术>>

42.表达感情要掌握好分寸

43.掌握表达情感的技巧

44.话语中肯，言之有物

45.尊重也是一种征服

46.掌握委婉含蓄的说话艺术

47.幽默风趣，善谈者必善幽默

48.倾听也是一门打动客户的艺术

49.随机应变，灵活掌握语言艺术

第五章 学会赞美，好口才不能不懂赞美

第六章 随机应变，巧妙应对不同类型的客户

第七章 成为行家，专业的更易打动人心

第八章 巧言妙语，轻松处理客户异议

第九章 实现成交，达成销售最终的目的

<<不可不知的99条销售沟通术>>

章节摘录

与客户沟通是销售中必不可少的一项重要活动，只有经常同客户进行正常友好的交流，才能确切了解客户的真正需求，达到自己理想中的销售目的，为今后继续合作打下良好的基础。在销售中，不可避免地会与异性接触，为了达到推销成功的目的，与异性谈话也需要掌握一定的技巧。

战国时期触龙劝说赵太后就是一个非常典型的例子。

战国时期，秦国攻打赵国。

赵国就向齐国求救。

齐国要求赵太后的小儿子成安君来当人质才发兵援助。

赵太后不肯，同时发话说：“谁要是再动员我让成安君去当人质，老妇就吐他一脸。”

大臣们谁也不敢再劝说了。

这时，已经退休的左师触龙来拜见赵太后。

由于触龙资历很老，赵太后勉强接待了他。

触龙非常迟缓地走到赵太后面前，气喘吁吁地对赵太后说：“我的腿脚有毛病，走路非常困难。”

很长时期没有来拜见太后了。

心里很挂念太后身体的健康，今天特意来拜见。

赵太后说：“我每天都是乘坐车子，没什么不方便。”

触龙又问：“太后吃饭怎么样？”

太后答：“还可以。”

每天喝点粥。

触龙接着说：“我吃饭已经不行了。”

每天不得不强撑着走上三四里路来增加点饮食。

两人闲话了一些家常，触龙就跟她谈自己最小的孩子，说现在他老了，心里就是不放心的孩子，想托太后在皇宫警卫队那里给安排个工作。

赵太后欣然应允，很好奇男人也疼爱最小的孩子。

触龙说比你们女人疼爱得还要厉害。

太后听后笑起来，不相信触龙的话。

触龙反驳说：“在我看来，你疼爱你的女儿燕后远超过成安君。”

太后告诉他自己更疼成安君多一些。

触龙说：“父母爱孩子，就要为他们长远考虑和谋划。”

燕后出嫁以后，你希望她在那里生个儿子能继承王位，当祭祀的时候还祈祷她千万不要回来。

可对？

太后说你说得对。

……

<<不可不知的99条销售沟通术>>

编辑推荐

对于销售员来讲，只有尽快掌握与客户沟通的方法、技巧以及应注意的细节，才能早日从锻炼中脱颖而出，让沟通变得轻松和愉悦。

《不可不知的99条销售沟通术》提供了销售员必需掌握的99条销售沟通术，针对销售的各个环节给出了实战情景对话，可以帮助销售员快速掌握买卖成功的秘诀。

99条销售沟通术，详细说明了销售过程中的各个环节需要用到的沟通技巧，实战安全与技巧说明相结合，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。

销售，是一门沟通的艺术，沟通贯穿于销售的始终，沟通的成败决定着销售的成败。掌握销售沟通术，让你洞察客户内心，赢得销售机会。

<<不可不知的99条销售沟通术>>

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>