

<<说对了就成交>>

图书基本信息

书名：<<说对了就成交>>

13位ISBN编号：9787122105226

10位ISBN编号：7122105229

出版时间：2011-6

出版时间：化学工业出版社

作者：王宝玲

页数：234

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>

## <<说对了就成交>>

### 内容概要

销售员要想实现产品销售就离不开说话，向客户介绍产品、解决客户异议等。只有把话说对了，把话说到点子上，实现成交才能水到渠成。本书总结了销售过程中常见的60个沟通技巧，能帮你快速掌握在销售中所遇到的众多棘手问题。

## <<说对了就成交>>

### 书籍目录

- 第一章 成交第一步 独辟开场夺耳目
  - 初次见面时吸引客户关注
  - 寒暄到位，让客户回味
  - 先给客户吃块糖
  - 不给客户说“NO”的机会
  - 迫切成交会让客户避之不及
  - 让销售工具帮你的忙
  - 免费的微笑最能“收买”客户
  - 与客户说话前先看看自己的形象
  - 提前准备，让你的开场白与众不同
  - 悦耳的声音会让客户驻足
- 第二章 成交第二步 酒逢知己千杯少
  - 找对话题让客户放下顾虑
  - 用知识和常识打开客户心扉
  - 宽容——让客户更喜欢你
  - 幽默——吸引客户的万能法宝
  - 肢体语言帮你拉近与客户的距离
  - 给客户一种“我们是老朋友”的感觉
  - 投其所好，把客户套牢
  - 为客户着想，还要多为客户提出可行性建议
  - 面对不同类型的客户，我们该怎么做
  - 注重销售时间和环境的选择
  - 给客户足够的谈话空间
- 第三章 成交第三步 话如金匙解人心
  - 让客户自愿说出想说的话
  - 通过提问判断客户的购买心理
  - 客户身边的陪同者也很重要
  - 客户的借口该如何破解
  - 巧言妙语化解客户疑虑
  - 如何让客户说出那些不愿说的话
  - 充分利用客户的折中心理
  - 向客户表现出你的“用心”
  - 给客户自我选择的机会
- 第四章 成交第四步 自卖自夸有妙法
  - 把产品介绍说到客户心里
  - 事实是征服客户的有效武器
  - 客户没有异议才可怕
  - 让你的介绍充满紧迫感
  - 让客户试用后更愿意听你说
  - 如何让客户了解产品不足却又能欣然接受
  - 介绍产品要以客户需求为重点
  - 声情并茂地介绍产品
  - 专业的销售员才是值得信赖的
  - 客户提到竞争对手你该怎么办
  - 信心是你介绍产品时的第二语言

## <<说对了就成交>>

### 第五章 成交第五步 察言观色解后患

——用回旋妙语打破紧张局面

与客户争执你就彻底输了

客户的异议是真是假你知道吗

让客户把成交的条件说出来

适当沉默，给客户点压力

把谈判局势控制在你的手里

该放手时也放手，迂回战术帮你带来转机

别和“上帝”争辩，要敢于“示弱”

以退为进，化解尴尬并不难

应对棘手客户有妙方

挽留也不要低声下气

认错：用一句话换回一笔生意

如何说“不”不让客户反感

客户越是挑衅你越要沉着冷静

### 第六章 成交第六步 不失时机促成交

——巧说服让客户没理由不买

适当用用“激将法”

利用客户的话说服客户

让客户看到点实实在在的利益

别让价格异议成为你的绊脚石

给客户可以兑现的承诺

让真实数据助你一臂之力

正确使用成交策略，让生意板上钉钉

成交的最高境界：实现双赢

在最后一刻让步显奇效

与同事配合默契，一唱一和

<<说对了就成交>>

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>