

<<千万别卖家具>>

图书基本信息

书名：<<千万别卖家具>>

13位ISBN编号：9787502765484

10位ISBN编号：7502765484

出版时间：2006-3

出版时间：海洋出版

作者：吴飞彤

页数：224

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>

## &lt;&lt;千万别卖家具&gt;&gt;

## 前言

我始终认为自己是一个幸运的人。

一方应，是因为在我的职业生涯中，我获得了许多能够让我学习并积累宝贵知识和经验的机会，尤其是家具行业给了我更多；另一方面，我有幸认识到一些对我个人成长有很大影响的人，这些人包括中国乃至全世界顶尖的销售专家、演说家和培训师等等，是他们的思想、方法和行为无时无刻地影响着我，激励着我，教导着我。

我时常想，我所经历过的行业和企业，以及影响我成长的专家老师们给了我这么多，我该为他们做些什么呢？正因为这种想法不断地在我脑中敲打，这本专为家具业而编写，有关提升家具业销售终端导购员实战技巧的书，终于在100多个日日夜夜的思想碰撞和键盘敲击声中完成了。

多年以来，我习惯于从实际的销售工作中不断地思考和总结，从许多优秀的培训课程中记录大量的笔记，从我收藏的400多小时的录音带、VCD以及100多本最伟大、最顶尖人士所写的著作中吸取智慧，也从行业最出色的企业家、管理者、经销商和导购员身上学习经验。

正因为如此，今天我才有机会，才能够非常自信地在这里与大家分享这些有效的销售知识和技巧。

本书讲述了许多实用技巧和方法，并且以大量直观易懂的实例对这些技巧和方法进行了演示。我相信，这些技巧一定可以让你的销售能力在短期内得到很大的提升。

当然，你个人的人格、说服力、影响力是你获得成功销售的关键因素。

在你运用这些方法的时候，需要根据你的自身条件，进行一定的、必要的改变和调整。

需要说明的是，书中80%以上的实例都是来自近几年的实际工作，以及前期对导购员访谈过程中的资料整理。

考虑到学习的实效性和方便性，我对这些真实的事例进行了一定程度的改编，希望你在使用这些方法的时候能够灵活调整，达到举一反三、融会贯通的地步。

在你阅读我的另一本书《家具畅销36策略》时，我建议你以体验和感悟的方式来学习。

我可以非常自信地讲，这本书汇集了销售工作中所需的最彻底、最全面、最实效的知识和技巧。

你完全有必要通过三五次甚至更多次的体验式阅读，让自己获得一种前所未有的突破。

最后，我期盼我们能够在《超级攻心说服力特训》或《销售终端精细化管理系统》等大型培训过程中见面，也希望那时候的你是最优秀、最快乐的！我期待着我们的相会！在这里，我要感谢每一位对本书给予关注和支持的朋友。

我知道，如果没有你们的帮助，这本书必定缺少许多精彩。

我为你们的热心和友善而感动，我也会更加努力把自己的事业做得更好，再次感谢你们！

## <<千万别卖家具>>

### 内容概要

没有不能成交的顾客，只是导购员对顾客不够了角。

没有不能成交的顾客，只是导购员的方法和策略不正确。

没有不能成交的顾客，只是导购员无法获得顾客的依赖。

顶尖导购员懂得把任何产品卖给任何人的超级秘诀，因为他们拥有成功销售的三件法宝：自我控制、说服工具和正确的行动步骤。

本书以大量的实际销售实例，上千个经典对话例句，为家具导购人员或销售人员讲述了数百种特别的销售技巧、数百种解决销售问题的方法以及数十种一定成交的秘诀。

只要导购员学会其中一种或两种，并且把它们运用到销售工作中，成交机率就会开始提升！

## <<千万别卖家具>>

### 作者简介

吴飞彤 中国家具界专业销售教练；销售终端精细化管理顾问；中国家具总站www.zgjzz.com总策划；营销策划人、作家、培训讲师。

吴飞彤曾工作于汽车和家电业营销领域，后来进入家具界，先后在玉庭、皇朝等企业从事营销策划、销售和终端系统管理工作。

为帮助家具企业突破终端业绩瓶颈，吴飞彤投资十余万元，学习多种行业最顶尖的销售技巧和专卖店管理方法，并且把所学技巧和方法与家具行业的实际情况进行了完美的结合，开发出一套能够帮助家具企业解决终端销售实际问题的系统。

目前，吴飞彤以《销售终端精细化管理系统》和《超级攻心说服力特训》为主打训练课程，专门致力于家具行业销售训练和终端精细化管理领域。

吴飞彤著作：《千万别卖家具——终端销售攻略》、《家具畅销36策略》、《把月球卖给地球人》。

<<千万别卖家具>>

书籍目录

第1部分 销售关键中的关键 顾客为什么选你的产品 01 重新理解“知己知彼” 先“知己”后“知彼” 02 让老板少损失一百万 认识顾客购买决策流程 03 认识顾客真正的需求 买钻头的人，要的是一个洞 04 不卖家具卖什么 钻一个洞只需5分钟 05 价值一百万的销售魔术 决定成败的两种驱动力 06 让顾客又痛苦又快乐 痛苦加大法和快乐加大法第2部分 卖产品不如“卖”自己 依赖感的神奇力量 07 永远不要向顾客推销产品 08 “一见钟情”的力量 09 像卖矿泉水一样卖家具 10 销售专家的魅力 11 几句话与一百万元订单 12 犯这种错误谁能救你 13 瞬间拉近与顾客的距离 14 最灵验的沟通秘方 15 让竞争对手帮你卖产品 16 销售冠军比你多知识一点第3部分 90%的导购员常犯的错误 冠军秘诀大公开 17 跟着顾客转，直到送到门 带着顾客走，吸引并留下他 18 问一句答一句，被动介绍 主动挖掘顾客需求 19 只说自己想说的 告诉顾客需要的和想要的 20 出售产品 出售产品对顾客的好处 .....第4部分 家具销售十大步骤第5部分 家具专卖店管理秘方附录1附录2 后记

## <<千万别卖家具>>

### 章节摘录

瞬间拉近与顾客的距离建立信赖感的第七关键--适应顾客的行为习惯适应对方，就是让自己适应顾客的行为或习惯，或配合顾客的行为或习惯，最终达到拉近与顾客之间的距离、建立信赖感的目的。

在导购员接待顾客时，常常会感觉到有一种距离感存在于两人之间，尤其是和第一次见面的顾客更是这样。

同样，顾客心里也会存在着这种距离感。

如果导购员能够运用一些技巧，便可以轻易地使顾客接受自己，从而拉近双方的距离，让顾客快速建立起信赖感。

如果你想买某件衣服，这种衣服在一家你从没去过的店里有，另一家你常去的店里也有，价格和产品一模一样，你通常会到哪里购买?大多数情况下，你更乐意去你常去的那家店购买。

为什么呢?原因就是在你和这家店之间少了一种距离和鸿沟，多了一份信任和关怀。

向顾客销售家具的过程中，在你与顾客之间建立起这种熟悉感或亲近感，将能够影响到顾客的购买行为和决策。

当你们之间的距离变小了，你会更容易说服顾客，顾客也会更容易接受你。

适应对方是一种简单而有效的技巧，它能够让你在短时间内拉近与顾客之间的距离。

销售冠军的策略如果面对说话速度很快的顾客，你也要用很快的速度和他讲话；如果顾客说话很慢，你也应放慢说话的速度；顾客说话声音很大，你就说得大声点；顾客说话声音小，你就让自己的声音也变小；如果顾客坐下来，你也跟着坐下；顾客站起时，你也要站起。

这不只是礼节问题，更是一种心理技巧；如果对方是果断直接的人，你不妨也坦率直接一些；如果顾客来自农村，你应当说：“我小时候也住在农村，很喜欢那时候的生活”；如果儿女带父母一起选家具时，你不妨在谈话中也提到自己的父母亲；如果顾客带小孩子一起来看家具时，你可以提到自己的小孩；遇到新郎新娘一起来时，你可以提一提自己刚结婚时的喜悦之情。

如果你还没结婚呢，则可以表示你对他们的羡慕和祝福。

## &lt;&lt;千万别卖家具&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

如何成为优秀的经销商、成为单位产出率最高的专卖店，人才已经成为大家研究的重点。当你拥有了优秀的销售人员，你已经成功了一半。

这可以解释为什么有人愿意支付过万的月薪吸引出色的导购人员!导购员从平凡到优秀就是销售技巧提升的过程，销售技巧提高需要不断学习和经验的积累，本书正是综合了非常丰富的销售实战案例，配合相关的分析见解，协助大家提高销售技巧。

永信家具有限公司营销总监陈东练在当今激烈的市场经济竞争环境下，对希望建立规范化公司运作的家具零售企业来说，此书能给他们提供指导。

该书不是抽象的理论，它犹如特色食谱，精明能干的家具终端导购人员只要效仿，就能把书中的导购实践运用到销售工作中。

除导购人员外，经销商及家具市场营销人员也不妨读读这本书，相信你将有新的收获。

永信家具有限公司市场部经理刘中炎这是目前国内唯一一本关注家具终端导购人员成长的书籍，此书将告诉你你不卖家具而卖家居文化、卖生活方式的理由和方法，并秉承“理念领先，

技巧制胜，实用为本，操作为真”的宗旨，注重案例分析与实战，帮你解决销售过程中的诸多难题，是一本不可多得的家具导购人员的必读书籍。

时小东籍以推荐《千万别卖家具——终端销售攻略》一书与同行相互沟通交流，因为这是本人第一次接触此类有关家具销售的专业书籍，有创意，有新意，值得阅读!耀邦家具集团前业务总监庾东华终端是市场取胜之关键。

在与竞争对手的对垒中如何以智取胜、以巧取胜，从容地面对竞争，并更好地解决顾客的购买需求，在这本书里面给出了一个很好的诠释。

此书能有效地帮助经营者，指导和提升家具销售终端更具竞争力。

桥新家私业务副总监曾卫兵这本书通过深刻的洞察、全面的剖析，为我们在家具行业打造高品质专卖店提供了一套精彩而详细的方法，指引店长、导购员成为真正的家具销售高手。

皇朝家私东莞销售连锁总经理于洋

<<千万别卖家具>>

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>