

<<现在就去拜访你的潜在客户>>

图书基本信息

书名：<<现在就去拜访你的潜在客户>>

13位ISBN编号：9787504464033

10位ISBN编号：7504464031

出版时间：2009-4

出版时间：中国商业出版社

作者：张进 著

页数：194

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>

<<现在就去拜访你的潜在客户>>

内容概要

对销售人员来说，除去已成交的客户，一切消费者都可以叫做“潜在客户”，所以我们对于潜在客户，缺少的不是发现，因为他们无处不在，而缺少的是去拜访他们的勇气与技巧。但这并不是说可以瞎冲瞎撞，在拜访之前应当做足“功课”，这样做，成功率就会高一些。本书正是从这一点出发，从销售人员如何练就基本功、怎样寻找近期的潜在客户、如何做好拜访前的准备、如何抓住时机成交等五个方面入手，采用简洁、实用、条理明晰的写法，再配以助读的图文和表格，以适应当今轻松快捷的阅读潮流，相信本书会受到销售人员的喜爱，会帮助他们提升销售的业绩。

<<现在就去拜访你的潜在客户>>

书籍目录

一 销售人员必须具备的基本功 1. 没有一流的人品就不会有一流的业绩 诚实守信是销售人员走向成功的基石 乐观积极的心态是销售人员不败的法宝 销售人员应当具有高尚的职业道德 2. 提高技能的四个“必须具备” 销售人员必须具备顽强的学习精神 销售人员必须具备有效沟通的技能 销售人员必须具备严谨的时间管理方法 销售人员必须具备良好的分析能力 3. 销售人员必须具备的基本礼仪 仪表仪容礼仪 仪态礼仪 交谈的语言礼仪 接打电话的礼仪 见面的礼仪 约见客户的礼仪 接待客户的礼仪 4. 销售人员应具备的10种心态二 如何寻找潜在客户 5. 寻找潜在客户必须坚持的原则 不愿吃苦就不会有客户 机会只眷顾有准备的人 寻找潜在客户时要积极转变思维 对待潜在客户要因人而异 6. 如何有效地寻找潜在客户 尽可能地拓展人际关系网 学会从竞争对手那里赢得客户 学会与陌生人打交道 永远不要放弃未成交的客户 寻找潜在客户的8种基本方法三 做好拜访前的准备工作 7. 要准确了解自己的客户 为什么要了解自己的客户 需要了解哪些客户信息 建立完善的客户档案 8. 要对自己的客户进行四项定位 准确了解客户的实际需求 准确了解客户的购买能力 准确了解客户有无决策权 准确了解客户的信用状况 9. 必须熟知自己的产品和对手的产品 必须熟知自己的产品 必须熟知主要竞争对手的产品 要熟知自己产品的独特买点 需要了解的其他相关知识 10. 如何预约自己的客户 预约的基本内容 客户拒绝见面的常见理由及应对方法 11. 如何成功接近自己的客户四 成功拜访潜在客户五 抓住时机与潜在客户立即成交

<<现在就去拜访你的潜在客户>>

章节摘录

通常来说，销售人员的交际活动总是存在于一定的环境和氛围当中的，谈话的氛围和谐与否，往往会直接影响谈话的效果。

因此，销售人员在与客户交流时，应努力创造一个愉快融洽的谈话气氛，这样就相对容易引起客户的兴趣或获得客户的好感。

销售人员应从以下几个方面入手。

态度要真诚 交谈的主体是人，因而参与者的态度、心情和仪态，对交谈氛围的影响是最直接的。

销售人员在与客户交流时，态度一定要真诚、友好。

对交谈的主体，应该认真对待，这样不仅会让客户感到你非常尊重他，更重要的是双方只有在相互尊重、相互真诚的条件下，才能

<<现在就去拜访你的潜在客户>>

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>