

<<这样卖一定有人买>>

图书基本信息

书名：<<这样卖一定有人买>>

13位ISBN编号：9787504475329

10位ISBN编号：7504475327

出版时间：2012-1

出版时间：中国商业出版社

作者：马银春

页数：275

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>

## <<这样卖一定有人买>>

### 内容概要

本书《这样卖一定有人买》荟萃卖的智慧，探究卖的学问，传授卖的真谛，是每一位产品销售员，每一个卖场营业员，每一位职业经理人，每一位正在打拼的老板的好帮手。

《这样卖一定有人买》由马银春编著。

## <<这样卖一定有人买>>

### 书籍目录

#### 第一章 卖产品不如“卖自己”

- 1.你的形象价值千万
- 2.服装礼仪可以使销售员稳重潇洒
- 3.卖产品，礼仪形象很重要
- 4.接递名片有礼仪
- 5.成交了，要保持自然的神情
- 6.指责客户是销售中的大忌
- 7.与顾客争辩，你会卖不出你的产品
- 8.守时才有信用，有信用才能有销售
- 9.言谈举止要注意礼节
- 10.站有站相坐有坐相走有走相

#### 第二章 好产品就是营销力

- 1.好产品自己会说话
- 2.开发特色产品，特色就是购买力
- 3.拳头产品才能打得响叫得响
- 4.奇货——越“怪”越好卖
- 5.打造品牌，品牌就是卖点
- 6.提高产品的科技含量
- 7.与时俱进的产品不落后
- 8.开发产品有原则
- 9.价格越低，离顾客越近

#### 第三章 卖的好，还需口才好

- 1.生意是说成的，卖从“嘴”开始
- 2.花言巧语，促进营销
- 3.说服对方，关键在于说话
- 4.听是销售的礼节
- 5.老老实实地说，最动人心
- 6.寻找客户感兴趣的话题
- 7.好的开场白，能吸引顾客
- 8.恭维话说到心坎上，不愁卖
- 9.美言美语，引起客户好感
- 10.实话不实说，讨顾客欢心
- 11.讲解也要注意细节
- 12.好的声音，易吸引顾客

#### 第四章 赢在心态——卖需要一个好心态

- 1.修炼心态——好心态，好业绩
- 2.自信力就是推销力
- 3.爱心最动客户心
- 4.坚持才能撼动人心
- 5.热情——让你的销售业绩飙升
- 6.不要怕客户说“不”
- 7.沉着冷静，机智灵活
- 8.开发新客户需勤奋

#### 第五章 心理操纵术——读懂顾客心理，打开销售之门

- 1.消费心理是商品开发的惟一指南

## <<这样卖一定有人买>>

- 2.心理定价，赢得顾客的心
- 3.好奇心理——激发顾客的注意力
- 4.从众心理——他有了我也要
- 5.暗示——操纵人心的经营谋略
- 6.赢得顾客，要懂些心理学
- 7.读懂客户心理，就读懂了生意
- 8.揣摩心理，把话说到心窝里
- 9.赞美心理，不妨夸夸他
- 10.读懂女性的消费心理
- 11.了解男性的消费心理

### 第六章 市场决定下场，一切都要围着市场“卖”

- 1.选好领域，轻松卖
- 2.市场空隙，就是卖的空档
- 3.错位经营，最好卖
- 4.产品入市，先要“定位”
- 5.卖，要寻找市场冷门
- 6.卖产品，情报信息少不了
- 7.卖产品，也要细分市场
- 8.卖，不能演独角戏
- 9.有创意的产品，市场无限

### 第七章 先造声势，再卖产品

- 1.产品质量好，还要宣传好
- 2.这样宣传：低廉而有效
- 3.展销会——让大家都知道你
- 4.顾客的口碑就是活广告
- 5.巧借机，扬其名
- 6.市场策划好，销路一路飙升
- 7.巧妙宣传，搜猎消费者
- 8.出奇制胜，调动购买欲望

### 第八章 这样销售最给力——不可不知的推销法

- 1.建立自己的销售体系
- 2.礼物销售法
- 3.逆向思维销售法
- 4.价廉物美销售法
- 5.独特卖点销售法
- 6.耐心倾听法
- 7.挖掘需求法
- 8.出奇制胜法
- 9.好奇心销售法
- 10.小故事推销法
- 11.微笑推销法
- 12.情感销售法
- 13.互利互惠法
- 14.饭局销售法

### 第九章 没有客户，没有营销

- 1.没有客户就没有销售
- 2.利用关系网做销售

## <<这样卖一定有人买>>

- 3.从日常生活里找客户
- 4.建立客户网络，“网”住客户
- 5.三步助你轻松搞定客户
- 6.如何永远赢得客户
- 7.不同的客户，不同的策略
- 8.找客户有路径
- 9.准客户的三个条件
- 10.网络圈子与营销
- 11.满足客户的需求
- 12.善行天下，博取消费者的好感

### 第十章 用心服务，由“不买”变成“买”

- 1.服务越到位，客户越永久
- 2.让客户享受“上帝”的待遇
- 3.不一样的服务，不一样的业绩
- 4.方便快捷，赢得时间
- 5.顺应客户就是最好的服务
- 6.提供保证，作出承诺
- 7.顾客的抱怨你要懂
- 8.赢在细节，服务越细越好
- 9.微笑——招徕顾客最廉价的手段
- 10.从优质服务开始
- 11.为顾客节省钱，也就赚进了钱
- 12.把顾客的事当成自己的事
- 13.耐心服务：情动+心动=行动

<<这样卖一定有人买>>

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>