

<<打造无敌销售高手>>

图书基本信息

书名：<<打造无敌销售高手>>

13位ISBN编号：9787506042949

10位ISBN编号：7506042940

出版时间：2011-8

出版时间：东方出版社

作者：刘春利 编著，静远 绘

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>

## <<打造无敌销售高手>>

### 内容概要

由于市场经济的竞争日益激烈，企业或公司的压力也越来越大，而销售是一个企业或公司的核心，是企业或公司提升竞争力和提高经济效益的重要环节之一，只有搞好销售工作，才能在巨大的竞争中取胜。

因此，搞好销售工作是赢得最佳业绩的重要保证。

赢得理想的销售业绩，只凭一味的蛮干是很难取得惊人的成果的，本书从拜访客户前的准备一直谈到销售圆满成功后的售后服务，从各个环节全面详细地讲述了销售的法门。

## <<打造无敌销售高手>>

### 书籍目录

前言

第一章 整装待发——磨刀不误砍柴工

出发前一定要整理好客户资料

选择与确定目标客户很重要

是什么让客户拒绝约见你

不“打”不相识：电话预约客户

当面预约客户的秘诀

间接预约客户的小窍门

第二章 正面交锋——身临其境拜访客户

瞄准拜访客户的最佳时间

设计极具吸引力的开场白

不良的言谈举止会坏你的好事

对客户的购买心理了如指掌

激发客户的好奇心

第三章 随机应变——与不同类型的客户交战

给疑虑型客户一颗定心丸

平息愤怒型客户的火气

笑脸相迎发泄型客户

解放你的保守型客户

消除冷淡傲慢型客户的威风

让挑剔型客户看到新希望

巧妙应对健谈型客户

与敌对型客户友好打交道

第四章 反客为主——巧妙提问赢得主动

用提问引导你的客户

利用提问引起客户的兴趣

通过提问成功探求客户需求

在提问中甄别潜在客户

询问客户对购买时间的要求

巧妙问出竞争者和特定供应商

讲方式有原则地提问才能保证效果

向客户提问经常采用的11种问题

让你的客户没有距离感和陷阱感

锤炼提问艺术说服客户

第五章 明察秋毫——灵机应对客户借口

洞察客户说“不”的原因

不给客户说“不”的机会

窥视说“不”的客户的心理特点

千万别阻止客户说出拒绝的理由

不怕客户说“没钱”

应对“对不起，我很忙”

应对“我要考虑一下”

应对“我听说你们服务不好”

应对“抱歉，我不需要”

应对“太贵了，我买不起”

## <<打造无敌销售高手>>

应对“我得跟家人商量一下”

应对“我还想比较一下”

应对“以前用过，但效果不好”

第六章 进退自如——让客户的异议化为泡影

正确对待“上帝”的异议

透析客户异议的类型

慧眼识破虚假异议

趁机而动处理客户异议

规划好步骤处理客户异议

遵循客户异议处理的原则

处理价格异议的对策

化解财力异议的手腕

消除时间异议的招法

巧妙应对客户的质量异议

应对需求异议的妙招

处理购买权力异议的技巧

第七章 掌握主动——客户异议处理的常见方法

未雨绸缪，预防客户异议

让事实说话，举例根除客户异议

第八章 马到成功——让客户在你的掌控下掏出钱包

第九章 临门一脚——全力以赴促成交易

第十章 大功告成——客户100010满意的投诉处理

参考文献

<<打造无敌销售高手>>

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>