

<<销售冠军快速成交笔记>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军快速成交笔记>>

13位ISBN编号：9787506467872

10位ISBN编号：7506467879

出版时间：2010-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：赵华

页数：222

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>

<<销售冠军快速成交笔记>>

前言

《圣经》上有这样一个故事：上帝要约拿到尼尼微城去传教，但约拿最初却逃避了这一使命，认为自己做不到，便企图乘船远去。

销售业务员，作为经济“大战场”中重要的生力军，在现实工作中是不是也像约拿一样经常有这样的困惑：虽有一种更好地完善自己的欲望，一种想使自己的潜力充分发挥的冲动，但事实上却往往害怕自己做不到。

这种阻碍销售业务员成长和发展的东西就叫做“约拿情结”。

为什么人会有这样令人烦恼的情结？

为什么有人总是认为自己的工作既辛苦而又没有意义？

因为到现在他还没有发现，他所从事的职业是一项多么伟大的事业！

“七十二行，行行出状元”，这样的道理确实是指引人们成功的真理。

因此，谁要想成长为卓越的销售业务员，首先他必须认识到推销是一项伟大的事业。

其实，选择将销售作为自己职业的人，他们就已经站在了成功人生的起点上。

因为进军销售事业的人，往往是最优秀的商业人才。

世界上80%的富豪都曾是销售业务员，而由销售业务员做起逐渐被擢升为企业领导的人物，更是不可胜数，也许有人不太相信，但事实确是如此。

可见，在创造财富的道路上，销售业务员也许是最有实力的领跑者。

<<销售冠军快速成交笔记>>

内容概要

取得成功的销售业务员并非命中注定就是销售行业的精英，他们也是在身经百战之后逐渐走到事业的辉煌。

换句话说，要想成为成功的销售业务员就必须先经营自己，掌握快速成交的技巧和方法，树立强烈的竞争意识，主动出击，抓住一切机会完善自己，使自己具备成功销售业务员的素质。

<<销售冠军快速成交笔记>>

书籍目录

成交笔记之1——拥有基本理念 事业不等于工作 聪明的业务员因有备而“无患” 学习新知识和新技巧 耐心是基本素质 做业务需要诚信 对产品要充分了解 不要过于强调自我 推销是个双赢的过程 用热情打动别人 树立良好形象 成功需要自信 坚持不懈是基本素质 保持积极的成交心态成交笔记之2——发现潜在客户 谁是潜在客户 寻找潜在客户的原则 在内部发现潜在客户 在外部发现潜在客户 地毯式访问法 中心开花法 个人观察法 寻求外部帮助 不要小看广告媒介的力量 资料查阅的方法 连锁介绍的方法 会议寻找的方法 发挥市场咨询的作用 客户资格鉴定 做好客户的资料管理成交笔记之3——接近客户有技巧 做好接近客户准备的重要性 个体潜在客户的接近准备 团体潜在客户的接近准备 现有客户的准备工作 接近客户的6种技巧 事先约见的作用 约见客户的内容 4种约见客户的技巧 引起客户的注意成交笔记之4——做好产品介绍 了解产品特点 用产品说话 示范可以激发客户的兴趣 站在客户的立场介绍产品 不要过于夸大产品的价值 尊重竞争对手的产品 借势推销 不要用一成不变的推销方法 使用专业的辅助性材料 适时向客户求教成交笔记之5——把握客户心理 把握客户心理有规律 温暖地掩饰客户的借口 避免为细节所困 善于消除客户的警戒心 与客户同步思维 不要被客户牵着鼻子走 适当的说出产品的缺点 因人而异,有的放矢成交笔记之6——运用情感法则 让客户感觉到“我很重要” 确切把握客户的情绪 不要忽视客户的感受 不说有损客户的话 切忌与客户斤斤计较 成交并非工作的结束 不被发火的客户所左右 逐步促进客户购买 善用感情攻势 送客户合适的礼物成交笔记之7——注重沟通方式 以微笑为沟通武器 良好的肢体语言 如何找到共同话题 善于举例子 赞美客户的讲究 会说更要会听 对待拒绝要诚恳 引导客户说“是” 说话的措辞要得体 要将推销演说变得有说服力 抓住推销重点 巧妙拒绝客户 电话沟通讲策略 促成交易的话语有讲究成交笔记之8——处理客户异议 推销是从被客户拒绝开始的 正确认识客户异议 处理客户异议的态度 消除客户异议有序可依 选择最佳时机处理客户异议 避免争论和冒犯客户 处理客户异议的策略 如何应对“让我考虑考虑”的说法 如何应对“太贵了”的说法 如何应对“我得和家人商量商量”的说法 如何应对“我好朋友就是干这个的”的说法成交笔记之9——努力促成交易 善于创造客户需求 从容应对意外情况 引导客户作出决定 轻松应对客户的寻根究底 如何捕捉和判断客户的成交信号 一定要妥善收尾成交笔记之10——用好成交技巧 试用成交法 异议成交法 选择成交法 直接成交法 从众成交法 假定成交法 让步成交法 承诺成交法

<<销售冠军快速成交笔记>>

章节摘录

知识的积累能够使你在业务上更加娴熟，也会使你在心智上更加成熟。这些积累可以使你像那些优秀的前辈一样，对于产品有一个优秀业务员所特有的敏锐直觉。不过如果你还能在工作中以及平时的生活中多留心，再学习一些新的技巧，那将使你更加受益匪浅——因为它们对你的潜移默化，必定能使你拥有一个冠军业务员对于市场准确把握的直觉！

要想成为一个卓有成就的业务员，不仅要让自己的知识赶上时代的步伐，在能力上，尤其是工作必需的技巧上，也要与时代齐头并进。

但是这其中最重要的却是如何掌握学习新的知识和新的技巧及方法。

下面的方法，如果你能够熟练运用，那么，相信你的素质和水平一定会逐渐得到提高，从而赢得竞争的优势！

第一，你必须确定自己学习的最高目标和最低目标，并且根据学习的计划制订达到目标的时间表。这其中，可能包括掌握一本人门书籍或学会听懂专业术语的日期，在这期间你还要能够用你新学会的技巧和别人打交道。

也就是说你要能够迅速地将这些东西消化，变成自己的东西并且在实践中灵活运用。

第二，你必须根据你的目标来衡量自己进步的程度。

你可以寻找一些有关工作技巧的说明书、操作标签及标题，并且估计一下你在回答有关入门书中的问题时的情况会如何。

其实，如果你有时间的话，参加一种有关技巧的资格认证，或者一门相关课程，也是不错的选择。课堂上的环境更有利于你对新知识和新技巧的学习。

.....

<<销售冠军快速成交笔记>>

编辑推荐

在创造财富的道路上，业务员也许是最有实力的领跑者。
要想成为成功的业务员就必须先经营自己！
世界上80%的富豪都曾是业务员，为什么有人总是认为自己的工作既辛苦又没有意义？
因为到现在他还没有发现，他所从事的职业是一项多么伟大的事业！
那么，业务员受符怨取得事业的成功，到底应该如何去思考，如何去行动的？

<<销售冠军快速成交笔记>>

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>