

<<销售状元的说话之道>>

图书基本信息

书名：<<销售状元的说话之道>>

13位ISBN编号：9787512603660

10位ISBN编号：7512603665

出版时间：2011-4

出版时间：团结出版社

作者：张凯元 编

页数：240

字数：245000

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>

## <<销售状元的说话之道>>

### 内容概要

老中医给病人看病，往往靠四大基本功——“望、闻、问、切”。

销售高手能事半功倍地拿下一个又一个订单，靠的也是与客户沟通的四大基本功——“望、闻、问、切。”

任何一位销售员，只要精通了这四点就是以牢牢地把握住自己的客户。

如果在此基础上，再培养自己“钓”与“化”的本领，就必定能成为销售状元!

销售高手的“望、闻、问、切”是什么?如何“钓”和“化”呢?本书将为你详尽解释，倾囊相授!

这套来自全球众多销售状元的最有价值的沟通经验，专为销售人员打造，已经成就了数以万计的销售人员。

这套世界上所有销售状元每天都在使用的沟通秘技，易学易懂易用，上午学习，下午就能用。

用了就有好业绩!

## <<销售状元的说话之道>>

### 作者简介

张凯元，男，口才培训师，一直在《演讲与口才》、《处世与口才》等杂志发表文章，对口才的学习与应用有着颇深的心得。  
曾出版过著作《口才投资课》。

## <<销售状元的说话之道>>

### 书籍目录

#### 序言

#### 销售状元说话有一套

##### Part 1 望 销售状元都炼有一双能“看穿”客户内心的“火眼金睛”

01. 仅靠一张“嘴巴”，很难纵横“销售江湖”
02. 想做好销售，不妨像算命先生那样有点儿察言观色的本领
03. 不必费劲四处找，客户就在你身边
04. 林子大了什么鸟儿都有，要会分辨客户的类型
05. “探测”准了客户的购买信号，“上钩”了的“鱼儿”就绝不会跑掉，
06. 擦亮双眼，洞悉客户的真正需求
07. 业绩高手都很有眼力见儿，能通过体态语言看透客户的真实内心
08. 读懂客户的眼神，能更容易抓住客户的心
09. 瞪大眼睛去挑客户的优点，狠狠地赞美它
10. 重视红花也别忽略了绿叶，请注意和善待订单决策者身边的人

##### Part 2 闻 销售高手的业绩有80%是靠耳朵来完成的

01. 先当“听话”高手，后做销售状元
02. 施展好了倾听的“魔力”，嘴巴不张也能黄金万两
03. 适当时，让我们的嘴巴休息一下吧，多听听客户的话
04. 嫌货才是卖货人，不妨先听听客户都挑些什么毛病
05. 适时沉默，让客户说，听出客户的真实意图
06. 学会倾听，让客户轻轻地告诉你他的“购买信号”
07. 不想让客户讨厌你，就别随意打断客户的话
08. 当发现自己说话时间超过45%，就必须当机立断地闭嘴
09. 没听清楚客户需求就推销，结果很可能是剃头挑子一头热
10. 你真诚的倾听，足以“扑灭”客户再旺的“怒火”
11. 切除喧宾夺主这个大毒瘤
12. 让客户多说一点，谁更沉得住气谁就更容易成为赢家
13. 锣鼓听声儿，听话听音儿——捕捉客户话里的潜台词

##### Part 3 问 最伟大的推销员能5秒钟内和陌生人成为朋友

##### Part 4 切 业务高手都是能针对客户需求“对症下药”的“神医”

##### Part 5 钓 业绩冠军们全是销售“诱惑”的行家里手

##### Part 6 化 屡创辉煌业绩者都是爱制造奇迹的“四化”大师

## <<销售状元的说话之道>>

### 章节摘录

版权页：(1) “你这东西还是太贵了！”

即使是在经过多次的讨价还价之后，客户还是有可能以“太贵了”为借口，试图拖延付款。

这时候，你千万不要操之过急，要耐心地给客户比较市场上同类产品的价格、优缺点，让客户看到你的产品的优势所在；或者将产品拆分成几部分，单独比较价格，然后组合成整体来比较价格；或者将产品价格分摊到每月、每天，尤其对一些高档服装销售最有效；或者转移到客户身上，可以说：“一看您就是有品位的人，这样的东西才符合您的身份，只要你耐心分析，将他的后路堵死了，他也就乖乖就范了。

(2) “能不能再便宜一些？”

当听到这样的话时，销售人员估计会有欲哭无泪的感觉。

但是，换个角度来看，也是很好理解的，谁都希望花更少的钱办更多的事。

所以，不要副“你还有完没完”的表情，否则会真的把客户吓跑的。

其实，你要做的是，告诉客户“一分钱一分货”，价钱贵是因为产品质量好，更重要的是它的服务和产品附加值。

便宜的产品价格低，但是服务和附加值都需要额外付钱，反而更多，还可以告诉客户，这已经是最低价了，不可能再低了，打消他的侥幸心理。

或者直接告诉客户：“我们的产品价位是合理的，您要想买比这款性价比更高的东西那是不太可能的

(3) “别的地方的就比你们的便宜！”

这完全是客户的托辞，如果正如他所说，那也就不可能不买便宜的反而来买贵的了。

所以，你只要告诉他：“先生，这是有可能的，但是他们的价钱低是因为他们没有附带服务，您在使用产品的过程中还需要额外花钱买服务，这样一算价格比我们的还要高呢。

我们的价格是包含了服务的，您在使用的时候如果出现了问题，我们都保证免费维护，既节省您的时间，价钱也更合算！

如果这个还不能打动他，你还可以强调“别的地方”的劣势，摧毁他的心理防线。

## <<销售状元的说话之道>>

### 编辑推荐

《销售状元的说话之道》：业绩冠军每天在用的沟通秘技，销售高手屡创辉煌业绩的关键。为什么有些销售员起得比鸡早，睡得比狗晚，干得比牛多，却拿不到几份订单；他们介绍起产品来口若悬河，滔滔不绝，客户却避之唯恐不及；他们屡败屡战，天天纠缠客户，业绩却毫无起色？为什么那些销售高手每天花的时间远少于同行，业绩却远远高于别人；他们惜字如金，说话不多，却能轻松说服客户购买自己的产品；他们从不背诵专业知识，却能培养出一大群回头客？业绩惨淡者与销售冠军们究竟都有哪些差距？差距在于，前者不懂得如何与客户打交道，不善于发现客户的真正需求；后者则拥有一套使自己轻松创下高业绩的沟通秘诀，都懂得——销售状元的说话之道。

<<销售状元的说话之道>>

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>