

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

图书基本信息

书名：<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒闭>>

13位ISBN编号：9787515504414

10位ISBN编号：7515504412

出版时间：2012-7

出版时间：金城出版社

作者：郝仁娜 编

页数：218

字数：182000

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>

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >>

内容概要

鸡蛋灌饼小摊，早晨路边随处可见，其生意相当红火；千万别小瞧这些小贩，他们可都是懂“销售经”的高手。

销售这种工作看似简单，却不是人人都能做好的——有的人做了数年还是到处奔波的业务员，有的人做了数月就可以挣得人生的第一桶金，有的人甚至能从一贫如洗做到百万、千万富翁。

销售真不是仅靠勤奋就OK的，有方法懂技巧才是正途。

作为一个销售人员，你一定遭遇过这样的挑战：

- 到处拜访客户，销售业绩却不见增长；
- 第一次接触客户时，总是很容易被拒绝；
- 平时侃侃而谈，面对客户时却畏畏缩缩；
- 客户性情各不相同，简直让人无所适从；
- 吃了客户的“闭门羹”，心情变得沮丧；
- 说话不合心意，客户马上拂袖离去；
- 即使提供周到服务，仍然遭到客户抱怨；
- 准备好几套方案，客户却迟迟不下订单；

.....

那么，我们应该怎样解决类似的难题呢？

本书分析了大量销售案例，为读者提供了最有效的销售实战秘技：寻找目标客户的4种渠道，获得客户好感的9种方式，消除负面情绪的7个小技巧，保持积极心态的5个要点，签约后维护客户的6种手段.....其中的妙招真是太多了！

书中配备了数十幅生动的插图，每章均以鸡蛋灌饼小贩的故事导入，每小节后都有一则独立的聪明销售小故事。

阅读本书，你能够迅速、轻松地提高销售业绩，让自己的事业线越走越顺，最终成为一名“将任何东西卖给任何人”的行家里手！

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

作者简介

郝仁娜，有过近20年的销售经历，先后在国企、外企、台企和私企从事相关工作，曾创造出1个月签单千万的记录。
现在某私营企业担任主管销售的副总裁一职。

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >>

书籍目录

前言：怎样聪明地卖东西？

“不倒”秘诀一：带着目标出去,带着结果回来

1.寻找你的目标

- 1) 根据名册来寻找客户
- 2) 利用社团寻找客户
- 3) 善于利用公司的关系
- 4) 来自各方的推荐

聪明销售小故事：辣椒辣不辣？

2. 锁定有效客户

- 1) 想要该商品的人
- 2) 潜意识里想要的人
- 3) 和目前既有客户类似的人

聪明销售小故事：小和尚卖石头

3. 谁是关键人物？

- 1) 从对方相关部门获得信息

- 2) 向当值人员询问情况

聪明销售小故事：雨伞和阳伞

“不倒”秘诀二：“一表人才”，方能万事生财

1. 打造“完美”第一印象

- 1) 衣着整洁——服饰干净整洁能获取客户的好感
- 2) 谈吐举止得体——客户会把你当成有教养的人
- 3) 注重礼节——大家都喜欢彬彬有礼的人
- 4) 实事求是——有分寸地介绍产品赢得客户信赖

聪明销售小故事：卖土鸡蛋的老大娘

2. 注意7个关键细节

- 1) 走路

- 2) 物品放置

- 3) 入座

- 4) 打招呼

- 5) 视线

- 6) 握手

- 7) 交换名片

聪明销售小故事：巧卖旧自行车

“不倒”秘诀三：没有认同，就没有合同

1. 5步消除客户的恐惧

- 1) 想办法让客户心情平静

- 2) 营造谈话气氛

- 3) 像冬天里的一把火一样热情

- 4) 多称呼对方的名字或职务

- 5) 像张信哲一样温暖

聪明销售小故事：轮船上的魔术师

2. 怎样获得客户的好感？

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

- 1) 积极主动打招呼
- 2) 说话客气
- 3) 让你的客户有优越感
- 4) 寻找与客户共同的爱好
- 5) 和客户拉老乡关系
- 6) 寻找与客户相同的经历
- 7) 和客户拉同窗关系
- 8) 用“咱们”代替“你”
- 9) 满足客户的内心需求

聪明销售小故事：两个报童

3. 用专业知识征服客户

- 1) 不断提高自身学识修养
- 2) 多阅读产品资料
- 3) 从每一个细节中掌握产品知识

聪明销售小故事：一只漂亮的鸟笼

“不倒”秘诀四：有效攻破客户的“防火墙”

1. 交往4要

- 1) 要引起共鸣
- 2) 要擅长赞美
- 3) 要创造人际关系
- 4) 要寻找话题

聪明销售小故事：甲房子和乙房子

2. 交涉6计

- 1) 直接沟通
- 2) 步步紧逼
- 3) 迂回沟通
- 4) 循循善诱
- 5) 欲擒故纵
- 6) 诱之以利

聪明销售小故事：不准偷看

3. 攻心8术

- 1) 正人君子者——让他觉得你是个诚实的人
- 2) 独断专行者——给他戴一顶高帽子
- 3) 理想主义者——用“才华”或“理想”来包装自己
- 4) 自我吹嘘者——让他相信你是个有真才实学的人
- 5) 斤斤计较者——经常给他一些小便宜
- 6) 爱慕虚荣者——奉承是屡试不爽的武器
- 7) 精明圆滑者——开门见山，不给他任何含糊其辞的机会
- 8) 自以为是者——别给他制造非难的机会

聪明销售小故事：卖口香糖的小女孩

“不倒”秘诀五：让客户从想要到尖叫

1. 充分准备——机会只垂青有准备的人

- 1) 要熟悉商品的特征
- 2) 制作促销商品的道具
- 3) 反复查阅客户卡
- 4) 和客户事先打电话约定

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

聪明销售小故事：一件价值2000元的衣服

2. 战胜怯场的9个小窍门

- 1) 大声说话
- 2) 心情放松
- 3) 评估对方
- 4) 看淡得失
- 5) 正确地看待自己
- 6) 勇敢地锻炼自己
- 7) 脸红不算什么
- 8) 勇于表达自己的观点
- 9) 多回忆以前成功的事情

聪明销售小故事：消失的饼店

3. 消除负面情绪的7个小技巧

- 1) 补充体力
- 2) 舒缓身心
- 3) 描绘成功的场景
- 4) 设法平息内心的波动
- 5) 多想做业务的好处
- 6) 换一种思考模式
- 7) 行走时抬头、挺胸，目光正视别人

聪明销售小故事：“写反的”价目表

4. 保持积极心态的5个要点

- 1) 不要再将责任归咎于环境
- 2) 不要害怕遇见障碍
- 3) 不要动不动就抱怨别人
- 4) 避免接触消极的人或事物
- 5) 熟悉和喜欢你所推销的产品

聪明销售小故事：小伙计卖掉了貂皮大衣

5. 3种最有效的应酬方式

- 1) 高尔夫应酬——选择对方便利的球场
- 2) 麻将应酬——有技巧地被对方打败
- 3) 送礼应酬——必须要找个好借口

聪明销售小故事：两双皮鞋

6. 销售实战8技

- 1) 目标明确——只拜访有价值的客户
- 2) 直奔主题——巧妙地把话题转入正题
- 3) 诚信至上——用自己的诚信给客户以安全感
- 4) 陪同销售——让同事帮你一起对付重点目标
- 5) 地理优势——我的地盘我做主
- 6) 借助他人——找个第三者当“敲门砖”
- 7) 暂时冷藏——遭遇失败可先暂放一边后再冲刺
- 8) 锲而不舍——坚持“纠缠”会让客户败下阵来

聪明销售小故事：奇怪的19.95元

“不倒”秘诀六：既懂“花言巧语”，又会“沉默不语”

1. 对客户的称呼要小心

- 1) 女性——称“小姐”要看场合
- 2) 官场——最忌讳一个“副”字

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

3) 网络称呼——“亲们”一定要慎用

聪明销售小故事：一句话征服冷面女客户

2. 说话要跟客户合拍

1) 说话时机要合拍

2) 语调要合拍

3) 体态语要合拍

4) 思想观念要合拍

5) 风格要合拍

聪明销售小故事：报纸上的问号

3. 会“听”比会“说”更重要——“听话”的5个要点

1) 以“接受”的态度去倾听

2) 专注是一种礼貌

3) 适当地提问

4) 不要随便打断客户的话

5) 对方谈话中要给予适当的应和

聪明销售小故事：一套破损的餐具

4. 交谈8忌

1) 说话含糊不清

2) 语句不简练

3) 说话带杂音

4) 总说“那个”

5) 没有层次和条理

6) 满嘴的专业术语和英文

7) 忽视语速和音量

8) 语序混乱、废话连篇

聪明销售小故事：“进来看看”的邀请

“不倒”秘诀七：你是“老谋深算”，我有“诡计多端”

1. 不动声色地诱惑——先让客户对你的产品感兴趣

1) 多给客户资料看

2) 当着客户的面试用产品

3) 在介绍产品时加入说明数字

4) 让客户觉得有改善现状的必要

5) 巧用价格让客户“占便宜”

6) 从众——让客户知道别人都在用你的产品

7) 利用权威的影响力

聪明销售小故事：面包房老板的“鬼主意”

2. 察言观色的5种方法

1) 观察客户的外表和习惯

2) 观察客户的眼神是否专注

3) 观察客户看到资料后的反应

4) 观察客户的姿态

5) 观察客户的小动作

聪明销售小故事：一棵美丽的玉兰树

3. 6招化解客户的抱怨

1) 请客户低位坐下

2) 认同客户的感受

3) 对客户的问题表示重视

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >

4) 积极疏导客户的抱怨

5) 重复对方的话

6) 用产品的优点弥补产品的缺点

聪明销售小故事：两个不同的售货员

4. 4招套牢老客户

1) 保持与老客户的经常联系

2) 向他们销售新产品

3) 掌握老客户的库存

4) 收集老客户的意见和需求

聪明销售小故事：情人节的“情人果”

“不倒”秘诀八：订单不成交，一切皆徒劳

1. 签单的关键4步

1) 购买信号——不可错失客户的买讯

2) 改变坐的位置——座位不同，心情也会改变

3) 契约书——迅速将契约书拿出来

4) 熟练计算价格

聪明销售小故事：到底要几个鸡蛋？

2. 订单促成技巧与案例

1) 直接促成技巧

2) 转移促成技巧

3) 假定促成技巧

4) 二选一促成技巧

5) 三选一促成技巧

6) 按部就班促成技巧

7) 肯定、否定促成技巧

8) 行动促成技巧

9) 让步促成技巧

10) 冲击促成技巧

11) 展示、广宣促成技巧

12) “是的”促成技巧

13) 正面、负面促成技巧

14) 确认促成技巧

15) 沉默促成技巧

聪明销售小故事：5分钟售出FBI课程

3. 签约之后如何维护客户

1) 站在客户的立场考虑问题

2) 巧妙地让客户先说大话，让他想退货也说不出口

3) 让客户知道出货的安排已经开始

4) 交完货后7~10天要回访

5) 交货之后，再给客户留个好印象

6) 一定要按时催款

聪明销售小故事：猜西瓜

<<卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒 >>

编辑推荐

《卖鸡蛋灌饼的小贩为什么不倒:聪明销售员超级实战秘技》告诉你聪明销售员超级实战秘技；销售是门技术活，既要勤奋，更需懂技艺！

"卖鸡蛋灌饼的小贩不倒闭"的八大秘诀："不倒"秘诀一：带着目标出去，带着结果回来；"不倒"秘诀二："一表人才"，方能万事生财；"不倒"秘诀三：没有认同，就没有合同；"不倒"秘诀四：有效攻破客户的"防火墙"；"不倒"秘诀五：让客户从想要到尖叫；"不倒"秘诀六：既懂"花言巧语"，又会"沉默不语"；"不倒"秘诀七：你是"老谋深算"，我有"诡计多端"；"不倒"秘诀八：订单不成交，一切皆徒劳。

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>