

<<销售就是提问>>

图书基本信息

书名：<<销售就是提问>>

13位ISBN编号：9787542925671

10位ISBN编号：7542925679

出版时间：2010-7

出版时间：立信会计出版社

作者：赵凡禹

页数：219

字数：224000

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>

## <<销售就是提问>>

### 内容概要

有这样一个关于“提问引导”的实验：让人们观看关于一场车祸的幻灯片。

其中一张幻灯片里有一辆红色的达特桑(Datsun，一种小型跑车)在一个黄色的让行牌旁。

然后有人被试问：“你有没有看见别的车经过停车牌旁边的达特桑？”结果，大部分人都记成了达特桑旁有一个停车牌，而不是让行牌。

研究人员的口头信息、词汇以及问题改变了人们对于所见的记忆。

用提问来引导的隐秘说服力，从这里可见一斑。

我们进行隐秘说服的目的就是要以令顾客作出某种行为(购买、尝试、捐赠、投票等)为目标，在他们的脑子里制造一些印象。

使用恰当且有力的词语，配合正确的问题可以操纵别人的想法，最后，顾客就照我们希望的那样去做了。

作为销售员，你千万要记住这样的话：如果你能问，就千万不要说。

本书将开启你改变传统销售方法，提升你的销售业绩的大门。

读完本书你会懂得如何利用提问变被动为主动?如何利用提问变不利为有利? 如果你想多了解一些客户的需求，你就要懂得用开放式的问题引导对方能自由启口。

## &lt;&lt;销售就是提问&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 提问的原因——陈述易导致逆反心理 顾客的逆反心理 陈述引起逆反心理 多提问少陈述第二章 约见顾客的提问——利用人的好奇心 顾客的好奇心 能请教您一个问题吗? 有件事让我想到了您。能回个电话吗? 有件事找您, 能否面谈一下? 什么时候打电话能找到他? 猜一猜? 能给我三分钟的时间吗?第三章 探听需求的提问——直捣黄龙 有需求才有市场 我能做一个调查吗? 请问您喜欢什么? 您需要哪种型号的产品? 您想怎样使用他们? 您最关注产品什么? 您是不是很想 您难'道不 您觉得它什么地方不好? 您应该最关注产品的需求。是吗? 您注重质材、款式还是颜色? 您要不要看看更加经济实惠的产品?第四章 打开话匣子的提问——好为人师的心理 请问您一直就是做这个的吗? 能否问一下 您是干××工作的吧? 请问您是怎么做的? 请问您如何能够做得这样好? 能不能给我说一下方法?第五章 引导“是”的提问——人的惯性思维 禁止与客户争辩 从“不”到“是” 让对方不停地说“是、是” 6+1成交法 关键要看是否适合您, 对DS? 您是要A还是要B?第六章 激发兴趣的提问——人的自我心理 兴趣的魔力 顾客都对自己感兴趣 能不能让我看一下……第七章 增强信用的提问——人的防备心理第八章 质优价优的提问——优质等于昂贵心理第九章 比较中的提问——对比原理第十章 馈赠中的提问——负债感原理第十一章 逼迫承诺的提问——言行一致原理第十二章 欲擒故纵的提问——短缺原理第十三章 由小到大提问——让步原理第十四章 引用群体提问——牧群理论第十五章 引用熟识的人与事提问——关联效应第十六章 树立专家形象——权威效应

## <<销售就是提问>>

### 章节摘录

如果你这样回答：“您用的时候要注意以下这几点……”详细地向顾客介绍使用产品时的注意事项会让顾客觉得使用你的产品很麻烦。

尤其是害怕麻烦的顾客。

这样的说法会减少你的销售业绩。

以上的说法都不利于提高销售的成功率。

如何回答这样的问题呢？

我们可以先看看需要注意哪些方面？

因为产品的自然性问题，是任何商家都无法逃避的问题。

如何回答这样棘手的问题？

可以从如下四个方面着手： 1.做认同性心理铺垫：任何人都喜欢听好话，作为销售人员一定要学会认同顾客的感受.因为这样可以获得对方的好感与信任。

所以，销售人员可以先认同顾客.并适度地赞美顾客.让顾客有好的心情来听我们的话。

2.给信心绝不给承诺：提供确实可信的证据，让顾客感觉到这个问题不用担心.但是切忌不要向其明确回答是否会出现他提出的那些自然性问题.以免断了自己的后路。

惹来麻烦。

3.弱化问题并转移矛盾：销售员要学会扬长避短.避重就轻。

顾客提出这样的问题是对销售不利的.所以要尽量略过该问题。

并迅速主动将焦点移到其他的话题上，转移对方的注意力。

4.成交以后再给说明：当对方确定要购买你的产品并且缴款以后，销售员再用简洁的语言介绍产品正确保养与使用事项。

这样容易提高成交率并且顾客也会更加感动。

在顾客没有决定购买你的产品前，你没有必要告诉他产品的保养知识。

产品的自然属性是与生俱来的.是无法避免的，作为销售人员如何避免顾客提出的关于产品自然属性引起的难题呢？

如果处理得好，就有助于销售业绩的上升；如果处理不好，就会阻碍销售工作的开展。

看看这样的回答或许对你的销售会有一些帮助。

“先生.您对于产品还真的挺在行的。

每一个问题都很专业。

如果您按照我们告诉你的方式使用的话。

出现您所说的情况可能性很小，所以这个问题你不必过于担心。

<<销售就是提问>>

编辑推荐

提问销售法（QBS）是适用于所有“销售性”职业的高效方法 跨国公司奉圭臬“提问销售法”研修读本 有了提问销售法（QBS），你将会： 接触更多客户 在客户心中建立更高的可信度 获得更多的客户回电和回访 降低被客户抗绝的风险 轻松应对不同类型的客户 在客户内部发展更多的拥护者 更快达成更多交易

#### 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>