

<<做一单成一单>>

图书基本信息

书名：<<做一单成一单>>

13位ISBN编号：9787548400066

10位ISBN编号：7548400063

出版时间：2011-4

出版时间：哈尔滨出版社

作者：邱伟

页数：217

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>

<<做一单成一单>>

内容概要

“为什么我的单子又丢了？”
“是公司的产品不行？
还是市场竞争太激烈？
又或者是经济不景气？
不要再找借口了！
做单不成功，原因一定在你自己。”

很多人说销售行业不好做。
那么销售到底好不好做？
答案有二：第一，不好做！
因为把别人的钱变成你的钱肯定要费一番周折。
谁不心疼自己的钱？
第二，好做！
因为是你把优质产品提供给别人。
谁不想使用质量过硬的产品？
所以，在转变思维、摆正心态的前提下，销售就是寻找质量和价格的平衡点。

本书就是要告诉你做单的关键在哪里。
只要摆正心态，一步一步来，做一单成一单，你就会成为公司最顶尖的销售人员！

<<做一单成一单>>

作者简介

邱伟，笔名秋莽，江苏阜宁人，财经作家。

毕业于苏州大学文学院新闻系，主攻广告学和经济管理学。

一直致力于中小企业管理研究，擅长企业的变革管理、品牌管理和小企业电子商务方向研究。

做过广告策划人、记者和管理咨询师，为《福布斯》亚洲版、《胡润百富》等财经杂志专栏作者或撰稿人。

已累计发表经管类文章100余篇，行业技术管理文章和论文40余篇，总计百万余字。

<<做一单成一单>>

书籍目录

自序

前言

第一章做单的首要武器——口才

- 1.找准切入点保证沟通顺畅
- 2.合理解释，消除对方疑虑
- 3.做一个善于制造幽默的推销高手
- 4.生动语言激发对方购买欲望
- 5.有理有据建立信任关系
- 6.从容友善，营造推销气氛
- 7.

艺术沟通，实现销售奇迹

- 8.精巧发问，做个好学生

第二章成单必备武器——心态

- 1.开朗性格让销售变有趣
- 2.充满激情地投入战斗
- 3.坚定信念清除思想顾虑
- 4.借鉴成功经验勇敢面对客户
- 5.明确目标，时刻保持内心的方向感
- 6.树立成功的企图心，语言要有影响力
- 7.把沟通当做表演，让话语更加专业
- 8.何意百炼刚，化为绕指柔

第三章培养每一单——积累人脉

- 1.订单蕴藏于人脉之中
- 2.收集价值信息，捕捉销售商机
- 3.事事都留意，处处攀交情
- 4.投资于人，为未来铺路架桥
- 5.组织聚会积人脉，凸显个性增魅力
- 6.无孔不入万金油，爱好广泛做杂家
- 7.自强不如有人提携，主动把握关键人脉
- 8.千万不要小瞧女人的力量

第四章打造每一单——营销工具先过关

- 1.电话营销打头阵，有的放矢效率高
- 2.电话沟通的技巧，语言魅力的展示
- 3.用声音传递热情，友好语言添好感
- 4.善用互联网，多渠道沟通
- 5.网络沟通技巧多，电子商务抓订单
- 6.全方位了解客户，学会投其所好
- 7.掌握客户决策，抓住客户承诺
- 8.善用PPt和视频，借演讲传达企业价值

第五章进攻每一单——面谈和互动的技巧

- 1.面谈是最好的销售方式
- 2.出色的产品表达，专业的行业素养
- 3.桌面上的产品和桌面下的利益
- 4.锁定大客户，舍得下血本
- 5.争取关键人物的支持，扭转不利战局

<<做一单成一单>>

-
- 第六章 包装每一单——熟悉客户心智
 - 第七章 把握每一单——掌握谈判技巧并积极维护客户关系
 - 第八章 解决临门一脚，促成交易落地
 - 第九章 搞定每一单——做单的程序和技巧
 - 第十章 双赢每一单——快速做单的成交心法
- 后记

<<做一单成一单>>

章节摘录

版权页：有些销售人员会根据当时的场景，比如发现客户身边有些特殊的小物件，先从客户的爱好导入，然后再谈谈个人的一些志趣。

销售人员发问的时候表现出很大的兴趣，让客户逐渐放松对自己的警戒心理。

销售人员必须懂得客户心理，把握客户心理是销售人员最基本的素质，而把客户内心所想激发出来，就需要销售人员用语言去慢慢引导。

比如客户喜欢绘画艺术，销售人员只要让他打开话匣子，他就会讲个不停。

有时候工作会给人带来压力，但是客户谈自己的爱好时，恰恰是一个释放压力的过程。

在客户讲的过程中，他就会逐渐将自己放松下来，此时，销售人员作为一个好的听众，会让客户产生一种知己感。

消除客户的戒备心理是销售的第一个步骤，在这个步骤当中，销售人员切忌自己不停地讲，这时候可能越是口若悬河，越会引起客户内心的反感。

一旦客户的抗拒心理被放大，争取客户的好感就会变得很困难。

结果只会是销售人员讲了半天，客户说：“你将资料留下吧，我们研究一下。”

或者找个借口说：“您看，我今天比较忙，还有其他事，以后再说吧。”

那样就不能达到销售的目的了。

我们在这里说销售人员做学生，是指要做客户兴趣的学生，大部分人都是有爱好的，至少也有个偏好，早年有个走私巨鳄就是通过个人爱好拉了很多人下水，他的逢迎技巧就是投其所好，声称有个爱好就好办。

我们销售人员也应该抱着这样的观点：客户只要有个爱好，就能很好地沟通。

现在了解一个人的渠道很多，可以从牵线的人那里了解，也可以从网上搜索到关于他的信息，一个企业的中层很少不在网上留下自己的蛛丝马迹的。

销售讲求水到渠成，对于需要开拓，并且长期维护的客户，是忌讳一开始就讲产品不讲个人关系的，和客户接触，让客户对你有好感，继而成为朋友才是比较好的做长期客户的方式。

当然，除非销售人员是在相对垄断的企业里面做销售的，客户没有什么选择，否则直接进行产品销售，和客户关系却处于十分薄弱的状况，这样的沟通就是不正确的，下一个竞争对手如果专注于做客户关系的话，你的客户资源就会被抢走。

其实掌握发问的技巧才是沟通的精髓：真正的专业人士不去想当然地销售，他们的沟通秘诀是“提问”。

为什么这么说呢，在国内，在整个东亚地区，东方民族一般说话都是比较含蓄的，不太喜欢锋芒毕露，直来直去的，客户跟你坐下来，双方都没有消除陌生感，此时没有话题很可能会冷场。

西方的销售技巧跟东方的就不同，国际企业交往多数都是直来直去的，当然，关系也是非常重要的，但不是主导因素。

很多销售企业与客户一直能合作几十年，这在欧洲一些老牌企业中是常见的事情。

西方的销售人员会对中国式销售中的吃饭、喝功夫茶感到不解。

其实和客户喝功夫茶是一种社交方式，销售人员观察一下华人地区和亚太地区，喜欢喝功夫茶的都是经济比较发达的地方。

几个人一起坐下来喝半天茶，这种商业交往方式其实非常的科学，在比较轻松的氛围之中，相互问一些生意之外的问题。

其实话题很轻松就能找到，40岁、50岁的人，只要和他们一起回忆青春往事，马上话题就被扯出来了，说一天都没有问题，而且会将人性隐匿的一面表现出来，性情这个东西一旦表现出来，就很难收回去。

等到条件成熟的时候，再将话题慢慢地引导到生意上面来。

很多客户在购买产品之前都将销售人员视为怀有“不良企图”的人，跨过这道坎儿才能进入正题。

在问客户问题的时候，首先要作好做一个听众的准备。

客户说得高兴的时候千万不要打断他们，而是表现出自己的兴趣，然后进行简单的支持性的谈话。

<<做一单成一单>>

一般来说，客户在说话时不喜欢被打断，也不喜欢听有某种企图的销售人员在那里喋喋不休地夸奖自己的产品。

所以，从礼节上来说，当销售人员以帮助客户解决问题的心态向他们提出友好而切合其需求的问题时，他们会渐渐放松警惕和抵触心理。

用心提问其实也是一种礼节。

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>