

<<金牌推销员实战训练营>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员实战训练营>>

13位ISBN编号：9787563925889

10位ISBN编号：7563925880

出版时间：2011-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：张津平

页数：285

字数：253000

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>

<<金牌推销员实战训练营>>

前言

推销是社会经济发展的推动力之一。

美国最新统计表明，一名推销员维系着19名其他工人（生产线、办公室等人员）的就业。

当代世界最伟大的推销员乔·吉拉德也曾说过这样一段话：“每一个推销员都应以自己的职业为骄傲。

推销员推动了整个世界。

”同时。

推销也是一个企业重要的经济来源。

企业只有通过推销活动才能带来经济收入，其他活动只能增加成本。

企业能否发展取决于推销活动是否顺利进行。

如果企业推销力量不足，那么再好的设备、再先进的技术、再完善的管理都毫无价值可言。

但是，由于传统思想的影响，推销业还没有被所有的人真正了解和认识，于是，当推销员信心百倍地投入推销工作的时候，很多客户都用冷眼待之，更有甚者会将推销员拒之门外、恶言相加。

面对客户的误解，很多推销员开始退缩、动摇，更有一些推销员对自己的选择产生了怀疑，眼看最初梦想将无法实现，一部分推销员产生了放弃推销工作的念头。

但是，推销行业中还是诞生了一些成功的推销员，他们在推销事业中如鱼得水。

一步步实现自己的梦想。

同样都是怀抱希望开始搞推销，为什么经过几年之后会有如此大的差别呢？

原因可能是多方面的，就每一个成功的推销员来说又各有不同。

但可以肯定的是，成长为优秀推销员仅仅凭借对推销工作的憧憬和热情是不够的。

<<金牌推销员实战训练营>>

内容概要

《金牌推销员实战训练营》从第一次接触、电话销售、产品介绍、把握客户心理、消除价格障碍、解决异议、销售谈判、促成交易、做好售后服务、讲究谈话艺术10个方面描述了50多种推销员搞推销工作的情景，列举了推销员错误应对的语言和行为，介绍了推销员正确应对的方法和策略，并对正确应对的方法和策略作了简要点评。

<<金牌推销员实战训练营>>

书籍目录

第一章 第一次接触：在第一时间赢得客户好感

1. 初次见面，还未介绍产品，就遭到客户拒绝怎么办
2. 推销员去公司推销，却被助理挡在门外怎么办
3. 推销员努力讲解，客户却没有任何积极的表示怎么办
4. 推销员初次上门，客户称不方便接待怎么办
5. 推销员特别说明自己是经客户朋友介绍才来的，仍被拒绝怎么办
6. 与客户面谈时，客户表示更喜欢其他品牌产品怎么办
7. 面对紧张的推销员，客户的态度很不好怎么办
8. 推销员介绍时，客户称自己不是决策人怎么办
9. 推销员对于产品功效的描述，客户明确表示怀疑怎么办

第二章 电话销售：一种一线万金的推销技巧

10. 电话销售中，推销员如何掌握基本流程
11. 与客户刚讲上三两句话就被挂了电话怎么办
12. 给经理打电话，接线员或助理代为推辞怎么办
13. 避免打电话让客户烦，推销员应该注意什么
14. 接通电话后20秒就被客户拒绝，推销员怎么办
15. 推销员如何让客户在第一时间对推销员产生亲切感

第三章 产品介绍：让产品受客户欢迎

16. 推销员介绍产品时，总被客户打断怎么办
17. 推销员使出浑身解数介绍，客户依然不感兴趣怎么办
18. 介绍产品中建议客户试用产品，客户拒绝怎么办
19. 客户对产品很满意，但认为自己没有需求怎么办
20. 客户提出的问题很专业，推销员不能满足客户要求怎么办
21. 推销员介绍产品时，客户明确表示拒绝怎么办
22. 多个客户在场，推销员的介绍如何才能满足每个人的要求
23. 客户听完产品介绍后，认为推销员推销的产品不如竞争对手怎么办

第四章 把握客户心理：透过现象看本质，让客户心悦诚服

24. 推销员如何才能从推销细节中抓住客户的心
25. 客户希望他们的每个言行都被重视，推销员怎么办
26. 产品已经很优惠，但客户希望得到更多的优惠怎么办
27. 推销员对客户满怀真心地称赞，客户却无动于衷怎么办
28. 如何以客户的心理弱点为突破口进行推销
29. 如何发现客户拒绝话语背后的“真实”
30. 推销员的热情在客户面前丝毫不起作用怎么办
31. 客户拒绝接受有情绪的推销员推销产品怎么办
32. 推销员如何才能把握客户的心
33. 推销员如何应对始终抱有怀疑态度的客户

第五章 消除价格障碍：让客户愿意买推销产品

34. 听到推销员的报价，客户明确有异议怎么办
35. 客户对产品很满意，却表示近期没有购买能力怎么办
36. 客户喜欢产品，却拼命要求低价成交怎么办
37. 客户很满意产品，却又不肯成交怎么办
38. 推销员一再优惠，客户始终认为优惠力度不够怎么办
39. 客户认为自己是老客户，要求推销员给予价格优惠怎么办
40. 面对推销员的优惠，客户要求用赠品换折价怎么办

<<金牌推销员实战训练营>>

41. 客户发现产品有缺陷，以此要求给予价格优惠怎么办

42. 成交后，推销员如何应对催款难题

第六章 解决异议：引导客户顺利成交

43. 推销员多次与客户沟通，客户仍迟迟不能作出决定怎么办

44. 客户对产品满意，但表示要和其他人商量后再作决定怎么办

45. 对于推销员赠送的礼品，客户丝毫不感兴趣怎么办

46. 对于正在促销的产品，客户却犹豫不决怎么办

47. 成交时刻，如何巧妙让客户为推销员介绍新客户

48. 谈判进入实质性阶段，如何巧妙打破谈判僵局

49. 在推销沟通过程中，客户明确透露出自己正在与竞争对手接触怎么办

50. 开始沟通很顺利，后来客户却选择了竞争对手产品怎么办

51. 签了推销合同后，客户却要求取消合同怎么办

52. 在推销沟通过程中，客户对自己提出的苛刻条件不肯让步怎么办

53. 客户对产品很满意，但表示暂时不会变更供应商怎么办

第七章 推销谈判：做双赢生意。

赢客户赞誉

54. 与客户谈判前，推销员如何掌握最有效的信息

55. 推销过程中，不知不觉冒犯了客户怎么办

56. 在推销谈判过程中，推销员能否退一步以求大局的胜利

57. 产品有明显缺陷，推销员如何说服客户购买

58. 面对强势的谈判对手，推销员如何将客户注意力拉回到产品上来

59. 谈判陷入僵局，推销员如何突破僵局以实现推销目标

60. 在推销谈判中，推销员如何把握好自己的立场

第八章 促成交易：关键时刻抓住客户的心

61. 成交前，使用怎样的语言才能让客户心情愉悦

62. 推销员如何切中客户要害做好说服工作

63. 推销后期，如何准确把握客户的成交信息

64. 推销后期。

如何促使客户作出购买决定

65. 客户没有购买欲望，推销员如何激起对方购买欲望，并促使生意成交

66. 推销进行到最后，推销员如何面对客户的犹豫不决

67. 推销员如何有效预防客户的拒绝

68. 客户总觉得自己是被迫签约，推销员怎么应对

第九章 做好售后服务：让客户成为朋友

69. 成交后，客户以产品不满意为由要求退货怎么办

70. 客户抱怨产品降价太快，甚至要求获得补偿怎么办

71. 因为产品质量有问题使客户受到损失。

客户要求赔偿怎么办

72. 客户成交后有上当受骗的感觉，并找推销员辩论怎么办

73. 由于客户使用不当，使产品出现问题怎么办

74. 成交后，客户就推销员的服务态度进行投诉怎么办

75. 成交后发现保险产品收益不好，客户认为是推销员误导造成的怎么办

76. 客户二次上门购买产品，要求以更低的价格成交怎么办

77. 推销员收集客户资料时，客户不愿配合怎么办

第十章 说话的艺术：推销员应该掌握的基本功

78. 推销员使用怎样的开场白才能在第一时间吸引客户的注意力

79. 对客户不了解，推销员如何知道客户的需求

<<金牌推销员实战训练营>>

80. 客户已经麻木于一般的推销方式，推销员该如何创新
81. 客户不喜欢推销员惯有的刻板形象，推销员该如何应对
82. 客户很讨厌那些枯燥的话题，推销员如何让客户听得高兴
83. 客户认为推销员说的话没头没尾，丝毫不感兴趣怎么办
84. 推销员如何讲话才能让自己把握推销工作的主动权
85. 客户有与推销员争辩的趋势，推销员怎么办
86. 客户不愿意接受推销员的直白推销，推销员如何调整推销语言
87. 面对不同特点的客户，推销员如何让每个人都满意而归
88. 推销员如何从推销语言细节中体现对客户重视

<<金牌推销员实战训练营>>

章节摘录

(2) 不要喋喋不休影响美国历史的林肯总统的葛底斯堡演讲举世闻名，连他当时的对手都不禁赞叹他，其中很大原因就在于他擅长抓住问题的核心，一针见血，然后言简意赅地表达出来。通用公司曾经有项统计结果表明，导致推销员交易失败的最大的原因在于推销员说话喋喋不休。由此可见，对于一个推销员来说，多说实在话，说话要简明扼要，一针见血地表述问题是多么重要。任何一个客户都讨厌推销员像蚊子一样在自己的耳边“嗡嗡嗡……”不停地说，他们不希望推销员不尊重自己的意识行事。所以，在向客户介绍产品的过程中，推销员要把握事情进展的节奏，适当地说话，留给客户思考和提问的时间。

(3) 热情但不过分一位成功的推销员这样说道：“一定要拥有奔放的热情，时时刻刻展现奔放的热情，才是业务战迎向成功的第一关键。

”确实如此，不管做哪一行，“热情”都是成功的关键因素，对做销售工作的推销员来说，热情更是赢得订单不可或缺的第一要素。

当推销员辛辛苦苦介绍产品，而客户不为所动时，应该思考自己的问题出在哪里。

很多时候是因为推销员没有销售热情，自己都不能被自己打动，怎么能打动他人呢！

所以，在介绍产品时，推销员要表现出十足的热情，把对产品的信心和热爱倾注在语言中，激发客户对产品的兴趣。

当然，热情也要适度，不要太过分，要让客户在轻松愉悦的环境下做决定。

(4) 介绍用语应通俗易懂一个推销员在介绍产品中使用专业术语确实能体现其专业性，容易让客户产生一种信任感。

但是，推销员在与陌生客户见面之初就使用专业术语，容易使客户产生疏远感。

因为一个产品的普通用户不太关注产品构造、原材料含量，或者产品使用了那些先进技术，他们不是专家，不是为了研究产品，而是使用产品。

<<金牌推销员实战训练营>>

编辑推荐

《金牌推销员实战训练营》：88推销情景，解决88推销难题；上午学下午用，从理念到行动。有效解决推销终端最头痛的难题。

第一次接触：在第一时间赢得客户好感
电话销售：一种一线万金的推销技巧
产品介绍：让产品受客户欢迎
把握客户心理：透过现象看本质，让客户心悦诚服
消除价格障碍：让客户愿意买推销产品
解决异议：引导客户顺利成交
推销谈判：做双赢生意，赢客户赞誉
促成交易：关键时刻抓住客户的心
做好售后服务：让客户成为朋友
说话的艺术：推销员应该掌握的基本功

<<金牌推销员实战训练营>>

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>