

<<销售成单关键30秒>>

图书基本信息

书名：<<销售成单关键30秒>>

13位ISBN编号：9787564045227

10位ISBN编号：7564045221

出版时间：2011-6

出版时间：北京理工大学

作者：刘求斌

页数：236

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>

## <<销售成单关键30秒>>

### 前言

销售靠的是实战，是经验，而不是纸上谈兵，只有从事过销售工作的人才能明白其中的酸甜苦辣。销售是企业产生利润的源泉，是第一线的工作。

销售工作是世界上最贫穷而又最富有，最辛苦而又最轻松，最痛苦而又最快乐的工作。

上班一族，每日固定的工作时间、微薄的固定工资，终于忍无可忍，为了赚取更多的薪水，踏入销售行业的比比皆是。

大学毕业，没有工作经验，高不成低不就，面对销售行业门槛低、多劳多得，那些有能力者迅速积累财富的例子成了他们的榜样与动力。

不论是被迫，还是被吸引，毕业后直接步入销售行业的举不胜举，可以说大学生如今几乎成了销售岗位的中流砥柱。

失业了，下岗了，找不着工作，跻身销售行业吧！

…… 销售行业可谓鱼龙混杂，最厉害的角色在这一行，最没特长的人也混在这一行，差距相去甚远。

如何崭露头角，如何异军突出，如何突破重围，跻身在优秀销售员的行列呢？

也许公司的老板不能回答你这个问题，也许那些可以回答你问题的优秀销售员不愿意告诉你真实的答案，不要紧。

作者已经悉心将自己的销售经验全都融于此书，力求深入浅出，让每一位销售员都读得懂，可以轻易拿来用于实际操作。

## <<销售成单关键30秒>>

### 内容概要

本书由刘求斌编著。

害怕销售吗？

先手由难度吗？

我告诉你，销售其实就是一种简单的勤奋活，哪怕是所谓的技巧也是可以拿来即用的，如果你身边有好例子、有好榜样，你可以随时随地向他人学习；如果找不到，或者他人不愿意传授，没关系，本书将会为你倾囊相授，在你销售成长的路上教你如何把握每一处的关键30秒，助你迈向辉煌业绩一臂之力。

<<销售成单关键30秒>>

作者简介

刘求斌，曾先后担任生产厂长、行政经理、项目经理、高级销售经理等职位。有丰富的企业管理和销售经验，对人际交往和沟通有独到见解和方法。

## <<销售成单关键30秒>>

### 书籍目录

#### 第一章 跨对门槛 入对行

销售，没有选择的选择呀

什么，销售很难？

我们都是销售员呢

秒让你相信销售并非先天决定，一切都是后天培养的

销售失败了，嗨，前秒你把握好了吗

好好想想，客户希望得到你怎样的对待

难以捉摸的热键，花秒找到它

跟不对人没关系，花秒就能入对行

你觉得自信、开心，那就找对了

#### 第二章 电话销售 做铺垫

电话销售，你准备好了吗

电话销售，你真的准备好了吗

我是销售员，秒不再害怕零信用开始

秒后你会相信所有来电都是有钱的来电

嗨，秒学会为你带来订单的口头禅

书信开路，多花秒，电话销售就能事半功倍

秒教会你如何打第一通电话

客户异议多，化解出招关键秒

你想干什么？

#### 秒成交订单

学会跟进老客户，只需秒

记忆力不好没关系，记得做记录

#### 第三章 登门拜访 先准备

自我介绍弄短些，秒就行

在这缺乏沟通的时代，是否受到欢迎关键秒

秒，打造你的自信心

嗨，销售员，秒学会怎样养精神

你爱你的产品吗？

如果爱，还管别人说什么呢

你的样子到底像不像干这行的？

#### 专业么

你有、他有、全都有，就看你怎么介绍

秒调查，弄清客户几时才方便

秒定出销售目标，方便行动

#### 第四章 去伪存真 找需求

探明需求，成交订单

秒挖掘客户重点需求

秒搞清到底你离成交有多远

善用直觉，秒摸清客户底

秒搞定僵局，拿回订单

拒绝正是成交的开始

#### 第五章 抓中要害，说对话

说太多没意思，秒就能吸引你

抛出问题，秒探清客户底

## <<销售成单关键30秒>>

话不用多说，点到即止

我比顾客更嚣张，订单照样拿

什么也不多说了，一切尽在不言中

### 第六章 问对问题 显身手

问好第一句话，把握关键秒

用发问代替陈述关键秒

提问解除逆反心理关键秒

反问应对顾客拒绝关键秒

金牌销售员每天这样问自己

### 第七章 主动进攻 有分寸

临门一脚，秘密武器

进攻之前，秒解决你的心理障碍

最后一脚怎么踢？

### 秒教会你

主动进攻，达成协议关键秒

可信度不够高，那来点刺激的

### 第八章 心理博弈，较高低

我要改变客户认知，了解他的认知才是关键

嗨，别问我为什么，秒教你一套经典问答卷

真正的拒绝，真正的解决

怕吗？

### 秒教会你怎么不怕

不高兴了，自我消化关键秒

别提这码事，咱们说点别的

凭什么只有我承诺，也让客户来一个

有没有最简单、最有效的销售方法？

### 那就是诚信

掌握客户购买心理关键秒

### 第九章 消灭异议 达共识

探听客户真实想法，关键秒

我的产品当然有问题，这世上根本没有无问题的货

谁不想价格少了还想更少，我明白也理解

搞定老客户异议，新订单就来了

### 第十章 促成交易 签合同

请求，请求，再请求

一招领先，招招领先

拿不到熊掌，来条鱼也好

每天多花秒服务老客户，订单自然来

力争周一出单，为我这周带来奇迹

### 第十一章 拓展人脉 增收入

秒甄选优质客户

什么？

### 不出单，你的客户量够大吗

秒摸透邮件营销

不要你省电话费，开始吧，每通电话秒

名片干吗用？

### 它提高你的收入

<<销售成单关键30秒>>

媒体广告除了明星能用，你也能  
秒摸透网络销售  
销售员，你会构建你的人脉网吗  
秒找熟人做红娘，是你拿到订单最快的捷径  
千万不能过河拆桥，老客户是最好的新客户  
同行有啥好斗的，把他变成你的朋友岂不更好

## <<销售成单关键30秒>>

### 章节摘录

版权页：插图：可以这样说，作为销售员，你必须会笑，如果你天生有一种有魅力的笑容，那恭喜你。

如果没有，也没关系，因为美好的笑容是可以练出来的。

就像有人在当文秘前不会打字，做了文秘后就必须学会打字一样。

过去你不会微笑，现在做了销售员就必须学会微笑，这是销售职业最基本的要求。

如果现在笑得还不自然，那你就在家里对着镜子练习笑。

你可以先练习各种各样的笑法，从中选出自己认为最有魅力的笑容。

然后。

让自己反复练习这种笑容，直到最后运用自如。

一开始的时候，如果你自己把握不好，可以请家里的人、同事或朋友给你当参谋，并把他们当做客户进行模拟练习。

下面我们一起来看看，如何练习动人的微笑，让你无时无刻不绽放光芒与魅力，花30秒记下关键，不断操练，你就会有丰厚收获哦。

哼一些简单的音节，如“啦、啦、啦……”“啊、啊、啊……”，一个字一个字去放开嘴唇肌肉去唱，达到放松肌肉的目的。

分三步练习嘴唇肌肉弹性，最大限度张大嘴唇、闭上嘴唇、聚拢嘴唇，并且各保持5秒钟。

咬住筷子或铅笔，练习嘴唇两边的弧度。

先试小微笑。

把嘴角两端一齐往上提，露出2颗门牙，保持5秒之后，恢复原来的状态并放松。

一般的普通微笑，慢慢使肌肉紧张起来，把嘴角两端一齐往上提，露出上门牙6颗左右，眼睛也笑一点，保持5秒后，恢复原来的状态并放松。

再来看怎样练习大微笑。

一边拉紧肌肉，使之强烈地紧张起来，一边把嘴角两端一齐往上提，露出10个左右的上门牙，也稍微露出下门牙，保持5秒后。

恢复原来的状态并放松。

## <<销售成单关键30秒>>

### 编辑推荐

《销售成单关键30秒》：见面3分钟，决定了客户对你的信任度。  
关键30秒，决定了开局的赢与输。  
客户没有耐心听你滔滔不绝。  
抓住关键30秒，轻松搞定客户拿大单。

<<销售成单关键30秒>>

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>