

<<猎犬计划>>

图书基本信息

书名：<<猎犬计划>>

13位ISBN编号：9787801288387

10位ISBN编号：7801288386

出版时间：2006-7

出版时间：中国言实出版社

作者：贾世晟

页数：238

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>

<<猎犬计划>>

内容概要

客户决定一切！

这句话，千真万确。

再好的商品，再好的服务，如果客户不接受，终为泡影。

而在广泛的客户中，潜在客户，也就是我们常说的“陌生客户”，又决定着营销市场的前景。

本书把重点放在如何拓展潜在客户这一问题上，从六大问题入手，通俗而实际地阐述了发展潜在客户必须解决的现实问题和必须学会的有效方法。

<<猎犬计划>>

书籍目录

第一章 如何寻找潜在客户 1. 销售人员寻找潜在客户必须坚持的原则 2. 销售人员应如何有效寻找潜在客户
第二章 如何做好拜访前的准备工作 3. 要想成功拜访自己的客户,首先需要准确了解自己客户
4. 要想成功拜访客户,就需要对自己的客户准确定位 5. 要想成功拜访客户,就要熟知自己的产品
6. 销售人员如何预约自己的客户 7. 销售人员如何成功接近自己的客户
第三章 如何成功拜访潜在客户 8. 要给客户留下良好的第一印象 9. 要准确把握客户的心理 10. 要准确了解客户的实际需求 11. 要不断刺激客户的购买欲望 12. 要充分利用客户的好奇心理 13. 要掌握话说一半的技巧 14. 要学会利用客户的趋同心理 15. 要用“利益”感化的客户 16. 要积极消除客户心中的疑虑 17. 要学会解除客户的戒备心理 18. 要学会吸引客户的注意力 19. 要让你的产品展示打开客户 20. 要用你的人格魅力征服你的客户
第四章 如何抓住时机赢得潜在客户 21. 正确认识并妥善处理客户的异议 22. 密切关注成交信号,及时把握成交的时机 23. 摆正心态,主动向客户提出成交 24. 积极引导客户做出购买决定
第五章 要把握好你的服务节拍 25. 正确认识客户的抱怨 26. 妥善处理客户的抱怨 27. 处理客户抱怨6种常用方法 28. 不要让你的服务慢半拍 29. 定期拜访你的客户
第六章 销售人员的基本功修炼 30. 没有一流的个人品质就不会有一流的销售业绩 31. 方法比努力更重要——没有技能,就不会赢得客户 32. 销售人员必须具备的基本礼仪常识

<<猎犬计划>>

章节摘录

书摘寻找潜在客户是一个艰辛而漫长的过程，不但需要销售人员有坚强的毅力和过硬的个人品质，要有一种不怕吃苦、不怕受累的精神，同时也需要销售人员要能够处处留心，要能随时随地发现周围的客户。

另外，销售人员在寻找客户时，千万不能死钻牛角尖，一条道走到底，要学会转变思维，要能够从困境中发现新的希望。

态度决定一切——不愿吃苦，就不会有客户 森林里一只蚂蚁和一只苍蝇正在激烈地争辩它们中谁更厉害。

苍蝇首先发言：“要说谁更厉害，肯定非我莫属了。

我可以任意游历森林里所有的神庙，我可以任意享用专供神仙享用的祭品。

当我不耐烦时，我还可以坐在国王的头上，我甚至可以品尝到少女纯洁的亲吻。

也就是说，我不用任何付出。

就可以享用世界上最好的东西。

”蚂蚁反驳说：“不错，你确实可以游历森林里所有的神庙，你也可以享用专供神仙享用的祭品，你也可以坐在国王的头上，你也可以品尝到少女纯洁的亲吻。

但我看到的更多的是，你往往在墙角吮食污垢，你总是被人无情地赶走，尤其是到了冬天，你被冻得瑟瑟发抖，直至冻僵。

”一份耕耘，一份收获。

的确，销售是一项非常艰苦工作，但相应来说也是一项回报率非常高的工作。

因此，作为销售人员就应该具备不怕吃苦的精神，就应该学会比常人更多地去付出，就应该像蚂蚁一样地去辛勤劳作，如果仅凭一点小聪明或小运气打发时光，那么最终也逃不过失败的命运。

拿破仑·希尔说：“世界是一个可以产生回音的山谷，可以把我们对生活的抱怨或感激一丝不差地反馈回来；世界也是一面镜子，我们对它是什么态度，它对我们就是什么态度。

”作为一名销售人员，如果没有吃苦耐劳的精神，如果没有积极向上的良好心态，那么成功的大门永远都不会向他打开。

销售人员要想赢得客户，要想获得成功，首先就要有一种吃苦耐劳的精神，要万事“勤”字当头，起码要做到腿勤、眼勤、嘴勤。

腿勤是指销售人员要不怕吃苦，要尽可能多地到办公室以外的地方去寻找客户。

如果一个销售人员整天呆在办公室里，怕风、怕雨、怕跑路、怕太阳晒，那他永远都找不到客户。

英国著名房地产大亨诺斯科特是一位以勤起家的企业家。

诺斯科特16岁时背井离乡，在一家房地产公司当售楼人员。

工作初期，诺斯科特一个客户也没有，他每月仅仅能拿到150英镑的报酬。

为了改变这一现状，诺斯科特决定大量地去开发新客户。

他为自己做了一份详细工作计划，他决定每天要找到至少20名新客户。

于是，他每天骑着自行车开始寻找客户，常常一天要工作十几个小时，有时甚至骑车到很远的农村去联系客户，往往一天要骑四五十里的路程。

晚上回来之后，他会对自己当天的出访情况进行详尽的记录，并会对自己第二天的行程进行详细的安排。

就这样，在不到2个月的时间里，诺斯科特终于拥有了一大批属于自己的客户，他的销售业绩也自然扶摇直上。

P2-3

<<猎犬计划>>

编辑推荐

《猎犬计划(拓展潜在客户生动而实用的6堂大课)》：每天坚持自学一堂课，只需一周时间，多么简单而有效的学习。

按照“猎犬计划”去执行，下一个金牌营销员——就是你!我国目前各行各业的销售从业人员总和近1400万，这就意味着在我国每100个人之中就有一个销售人员。

翻开当今世界富豪榜，我们不难发现，有许多富翁最初都是从销售做起的。销售不仅给他们带来了金钱，更重要的是销售使他们的人生更加绚丽多彩。

<<猎犬计划>>

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>