

<<秒杀订单>>

图书基本信息

书名：<<秒杀订单>>

13位ISBN编号：9787802497160

10位ISBN编号：7802497167

出版时间：2011-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：郑一群

页数：202

字数：130000

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>

<<秒杀订单>>

内容概要

本书是为在销售工作中停滞不前、渴望有进一步提升的销售人员和初入销售行业、不知如何拓展自己业务的新手们量身打造的。

全书包含如何掌握秒杀订单的策略、如何透析客户肢体语言背后的信息、如何利用成交术促使秒杀成功等八章内容，循序渐进地为读者作出分析和详细解答，并提供了极具参考价值的方法和建议，教你如何用更小的成本获得更大的销售额，用更短的时间获得更多的订单，让你一天一天向销售冠军的目标快速靠近。

如果你正奋战在销售第一线，本书会解答你的销售困惑，让你准确把握秒杀订单的秘诀，从一名销售新人成为一名成绩斐然的销售冠军！

如果你正领导着一个销售团队，本书会帮你培训众多优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。

<<秒杀订单>>

作者简介

郑一群，畅销书作者，拥有近十年职场从业经验和多年企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。

先后出版《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》《爱上自己的工作》《责任第一》《关键在于态度》《做最好的副手》《快乐工作》等多部员工培训类图书，均被企事业单位选为员工培训教材。

获得读者的广泛认可。

其中《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》一书被评为“2010年十大团购(员工培训)图书”。

<<秒杀订单>>

书籍目录

第一章 一秒钟售出自己——秒杀成功的前提是销售自我

- 你的形象价值百万
- 拥有自信的气质
- 展现你的语言魅力
- 把热情融入销售中
- 找准客户的满足点
- 让客户感受你的勇气
- 用真诚赢得客户

第二章 一秒钟收获订单——掌握秒杀订单的策略

- 从人脉中拿单
- 让口碑帮你下单
- 从对手处竞单
- 从市场中捕捉订单
- 用广告效应打造订单
- 用公益活动换取订单
- 用服务套牢订单
- 激活休眠客户的订单

第三章 一秒钟打动客户——利用攻心术促使秒杀成功

- 微笑是最好的敲门砖
- 认真倾听客户的诉说
- 善于发现客户的兴趣
- 给客户以真心的赞美
- 利用幽默打开客户的心扉
- 取得客户信任的钥匙
- 让客户感受到你的关心

第四章 一秒钟读懂客户——透析客户肢体语言背后的信息

- 识别客户购买的信号
- 从坐姿透视客户的心理
- 从行为中找出“当家人”
- “吃”出客户的个性
- “喝”出客户的潜心理
- “穿”出客户的购买力
- “吸”出客户的性格特征
- “量”出客户的心理距离

第五章 一秒钟成功抢单——秒杀订单离不开抢单技巧

- 巧思妙问出订单
- 诱发好奇，手到单来
- 制造痛苦促成埋单
- 巧用暗示拿下订单
- 展示产品获得订单
- 搜集客户信息赢得订单
- 用“诱饵”钓出团购单

第六章 一秒钟拍板成交——抓住时机促使秒杀成功

- 小点成交法
- 从众成交法

<<秒杀订单>>

诱导成交法
假定成交法
机会成交法
四维成交法
固定句式成交法
以退为进成交法

第七章 一秒钟成功售单——销售中的心理学效应

首因效应：第一印象决定成败
门槛效应：循序渐进，得寸进尺
焦点效应：你的重视价值无限
权威效应：客户喜欢跟着“专家”走
禁果效应：你越不想卖，客户偏想买
稀缺效应：越稀少越抢手
蝴蝶效应：细节决定销量
情感效应：产品背后的情感价值

第八章 一秒钟完善客服——为下一次秒杀奠定基础

售后服务是一颗定心丸
客户永远是对的
耐心倾听客户的抱怨
虚心接受客户的批评
勇于承担客户的错误
主动地为客户着想
诚实服务顾客
双赢才是赢

<<秒杀订单>>

章节摘录

拥有自信的气质 销售员一旦丧失自信，失败就会频繁光顾。因此，树立起必要的信心，并将其恰当地展现给客户，让他们感觉你充满信心活力和希望的精神状态，这会令客户好感丛生，成功秒杀订单也就是一步之遥了。

一个纽约的商人看到一个衣衫褴褛的尺子销售员，顿生一股冷冽之情。他把1美元丢进卖尺人的盒子里，准备走开，但他想了一下，又停下来，从盒子里取了一把尺子，并对卖尺子的人说：“你跟我都是商人，只不过经营的商品不同，你卖的是尺子。”

几个月后，在一个社交场合，一位穿着整齐的销售员迎上这位纽约商人，并自我介绍：“你可能已经记不得我了，但我永远忘不了你，是你重新给了我自尊和自信。”

我一直觉得自己和乞丐没什么两样，直到那天你买了我的尺子，并告诉我，我是一名商人为止。”

销售员一直把自己当做乞丐，不就是因为缺乏自信吗？

就是从纽约商人的一句话中，销售员找到了自信，并开始了全新的生活。

从中我们不难看出自信心的威力。

缺乏自信常常是性格软弱和事业不能成功的主要原因。

在销售过程中，自信是促使顾客购买你商品的关键因素。

自信会使你的销售变成一种享受，能使你把销售当做愉快的生活本身，你会在自信的销售工作中，对自己更加满意，更加欣赏自己。

要想成为优秀的销售员，你要时刻怀有这样的信念——“我一定能成为公司的第一名，一定能达到自己的目标”。

坚持这样的信念去行动，你就能克服一切困难，不辞劳苦，勇往直前，最终到达胜利的巅峰。

当你和客户会谈时，言谈举止若能露出充分的自信，则会赢得客户的信任，客户信任了，他们才会相信你的产品，从而心甘情愿地与你建立合作关系。

通过自信，才能产生信任，而信任，则是客户购买你产品的关键因素。

一个没有自信的人，做什么事都不会成功。

自信是成功的先决条件。

你只有对自己充满自信，在客户面前才会表现得落落大方，胸有成竹，你的自信才会感染、征服客户，客户对你销售的产品才会充满信任。

布鲁金斯学会创建于1927年，以培养世界最杰出的销售员而著称于世。

它有一个传统，在每期学员毕业时，都会设计一道最能体现销售员能力的实习题，让学生去完成。

小布什当总统时，学会给学生的命题为：请你把一把斧子销售给布什总统。

实际上，布什总统什么也不缺，他要一把斧子干什么？

即使说他需要斧子，也不需要他亲自去购买。

因而，要完成这个题目应该说是大海捞针——够难的了。

可是，有一个叫乔治·赫伯特的学员，并不认为这个题目有多么难。

他首先对完成这个题目充满自信，相信自己一定能够成功。

而后围绕着斧子和布什总统的关系进行了一番详细的调查研究，得知布什总统在得克萨斯州有一个农场，农场里面长着许多树木，这些树木确实需要修剪。

紧接着他就给布什总统写信，阐明总统需要买一把斧子的理由。

布什总统接信后，也认为是这样，确实有必要买一把斧子，一来对树木进行修剪，二来锻炼身体，经常到林子里呼吸一下新鲜空气，三可以调节一下总统繁忙的生活。

于是他立即给这位学生寄去了15美元，买回了一把斧子。

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会奖给了他一双上面刻有“最伟大的销售员”的金靴子，并在表彰他的时候说，金靴奖已设置了26年。

26年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的销售员，造就了数以万计的百万富翁。

这只金靴之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这样一个人——这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃，从不因某件事情难以办到而失去自信。

<<秒杀订单>>

销售是信心的传递，是情绪的转移。

如果你对产品非常有信心，你满脑袋是知识，你就能畅所欲言介绍你的产品，那你想不成功都很难。所以说，如果你认为你能，天下就没有卖不出去的产品；如果你认为你不能，你就根本不可能把产品卖出去。

在销售界流行着这样一句话：“没有卖不出去的产品，只有卖不出产品的人。

”销售员要想在销售过程中获得成功，就必须相信自己一定能把产品卖出去，拥有至高无上的自信心。

这是销售员一切工作和行动的指南，也是销售员获得成功的基本保证。

<<秒杀订单>>

编辑推荐

世界上没有天生的销售高手，任何一个秒杀订单的高手一定都是经过艰苦的训练之后成长起来的。

那怎样才能成为一名订单高手？

怎样顺利获得订单？

怎样使小订单变成大订单？

怎样使少量的订单变成更多的订单？

怎样秒杀每一个客户的订单？

《秒杀订单：销售高手的快速成交法》就是为在销售工作中停滞不前、渴望有进一步提升的销售人员和初入销售行业、不知如何拓展自己业务的新手们量身打造的。

书中按照秒杀订单的方法和手段，通过匹配与之相对应的心理学原理和秒杀订单的案例，在解读销售心理学的同时，充分融合了秒杀订单的方法和技巧，旨在帮助销售员洞察客户心理，精准地秒杀客户订单。

<<秒杀订单>>

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>