

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售之王7项黄金法则>>

13位ISBN编号：9787806523834

10位ISBN编号：7806523839

出版时间：2005-5-1

出版时间：南方日报出版社

作者：刘同福

页数：268

字数：18000

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>

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

内容概要

“35岁时，我还是一个彻头彻尾的穷光蛋，甚至连妻子和孩子的吃喝都成了问题。

我去卖汽车。

是为了养家糊口。

“原来这个穷人被称为汽车销售之王--他叫乔·吉拉德——他连续12年每天售出新车6辆，此记录被载入吉尼斯世界纪录大全”。

本书作者曾任职汽车销售总监，他从7个方面解剖了乔·吉拉德极其巧妙地令潜在消费者成为忠实顾客、令业绩不佳转为客源不断的操作细节，并结合中国汽车市场、中国消费者实际状况，第一次以“世界上最伟大推销员”的成功经验为蓝本，着重技术与步骤安排，对汽车销售中的盲点，易被轻视、忽视的运作细节，均给以详细指点。

全书配有时尚、幽默的漫画，读来生动有趣，极其务实，读后即见，立竿见影。

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

作者简介

刘同福，经济学硕士，资深咨询培训师，历任高校讲师、企业咨询培训师、营销总监、副总经理、总经理等职务。

多年从事汽车营销实战和研究，出版的汽车营销系列丛书有：《汽车销售员实战手册》、《汽车销售经理实务手册》、《汽车营销策划实用手册》、《汽车销售之王7项黄金法则

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

书籍目录

第一章 推销商品前先推销自己 1. 向每一个人推销 2. 把自己推销给自己 3. 把自己推销给别人 4. 把产品推销给别人 5. 给顾客留下良好的第一印象 6. 扩大你的人际关系 7. 结识周围的陌生人 8. 换位思考的力量 9. 为顾客创造快乐 10. 让顾客产生好感 11. 向顾客推销你的人品 12. 诚实：推销的最佳策略第二章 我相信我能做到 1. 强烈的成功欲望 2. 你认为自己行就一定行 3. 结交成功的人物 4. 你就是唯一 5. 让信念之火熊熊燃烧 6. 信念高于一切 7. 增加400%的成功的魔法 8. 培养你销售的心灵力量 9. 带着热情去工作 10. 正视失败与拒绝 11. 消除自卑意识 12. 不要找任何借口 13. 向成功者学习第三章 倾听和微笑 1. 伟大的力量 2. 失败的倾听 3. 倾听发现顾客需求 4. 倾听的技巧 5. 成为好听众的11大原则 6. 训练笑的艺术 7. 始终保持微笑 8. 微笑7规则第四章 为所有客户建立系统档案 1. 建立顾客档案 2. 顾客的来源 3. 追踪潜在顾客第五章 推销感觉与味道第六章 让顾客帮助你寻找顾客第七章 爱是唯一的诀窍提升业绩的强化培训课程

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

章节摘录

(5)让你的顾客有优越感 每个人都有虚荣心，让人满足虚荣心的最好方法就是让对方产生优越感。

但是并不是每个人都能功成名就，使自己的优越感得到满足。

相反地，大部分的人都过着平凡的日子。

每个人平常都承受着不同的压力，往往有志不能伸，处处听命于人。

虽说常态如此，但是绝大多数的人都想尝试一下优越于别人的滋味，因此，这些人会比较喜欢那些能满足自己优越感的人。

巧妙地奉承、阿谀固然能满足一些人的优越感，但也有弄巧成拙的时候。

让人产生优越感最有效的方法是对于他自傲的事情加以赞美。

若顾客讲究穿着，你可向他请教如何搭配衣服；若顾客是知名公司的员工，你可表示羡慕他能在这么好的公司上班。

顾客的优越感被满足，初次见面的警戒心也自然消失了，彼此距离拉近，能让双方的好感向前迈进一大步。

(6)以对方的专长爱好为话题 对方的专长爱好是最能引起对方兴致的话题。

因此在谈判之前，汽车销售员要设法了解顾客的专长，以求开局得胜。

一次，小林听说某食品公司要购买商务运输车，便决定将这笔生意揽到自己手中。

为此，他开始想方设法打探该公司经理的专长爱好。

经过了解，他得知这位总经理会驾驶飞机，并以此为乐趣。

于是他在同总经理见面，互作介绍后，便不失时机地问道：“听说您会驾驶飞机，您是在哪儿学会的？”一句话，引发了总经理的兴致，他谈兴大发，兴致勃勃地谈起了他的飞机，他的学习驾驶经历。

结果小林得到了这笔生意。

(7)与众不同的推销语言 有个人10年来始终开着一辆车，那车看上去很陈旧。

有许多汽车销售员与他接触过，劝他换辆新车。

甲汽车销售员说：你这种老爷车很容易发生车祸。

乙汽车销售员说：像这种老爷车，修理费相当可观。

这些话触怒了他，他固执地拒换新车。

有一天，有个中年汽车销售员到他家拜访，对他说：我看你那辆车子还可以用半年，现在若要换辆新的，真有点可惜！事实上，此人心中早就想换辆新车，经汽车销售员这么一说，遂决定实现这个心愿。

次日他就向这位与众不同的汽车销售员购买了一辆新的汽车。

(8)找到与顾客的共同话题 从车辆说起。

一般来说，有趣或引人注目的车辆可以为自己打开销路。

这种手段就是将车辆样本递给顾客，同时评论道：“你以前见过这么好的车吗？” 从恭维开始。

“祝贺你。

我从报上得知你已经荣幸地被评为先进个人。

“这一方法通常适用于那些你经常拜访的老顾客。

从优惠利益诱惑开始。

“张先生，我很荣幸地告诉你，我们公司近期免费送车牌。

“但是一定要记住，你所提及的“利益”是切实而有效的，并且对顾客来说是至关重要的。

.....

<<汽车销售之王7项黄金法则>>

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>