

《谁懂客户谁拿订单》

图书基本信息

书名：《谁懂客户谁拿订单》

13位ISBN编号：9787301154090

10位ISBN编号：7301154097

出版时间：2009-7

出版社：曹恒山 北京大学出版社 (2009-07出版)

作者：曹恒山

页数：191

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《谁懂客户谁拿订单》

前言

记得五年前冬季的某一天，我冒雪开车二十多公里，去拜访一位我已经不记得是第多少次拜见的客户，目的是向他推销我公司新推出的服务项目。我清楚地记得，在之前的多次交锋中，为了满足他的要求，我更换了好多套服务方案，但始终都没能让客户满意。那一次见面是我最后一次努力，足足耗费了我两个多小时的时间，结果却是被再一次地拒绝——那一次，我败得很彻底。没过多久，我意外得知，那位打败我的“麻烦先生”竟然还与我的竞争对手签约了，而且最后成交的价格并不低！我很郁闷，甚至开始怀疑我的推销能力了。自从那次失单后，我一直耿耿于怀，一直想弄明白我失利的真正原因，甚至还亲自打电话询问过那位客户，但是始终没能如愿。直到三年以前，开始深入研究人的性格之后，我才逐渐明白，那一次推销失败的真正原因是我所采取的沟通方式与客户的性格不对路。

《谁懂客户谁拿订单》

内容概要

《谁懂客户谁拿订单》实现的目标：通过性格测试，判定自己的性格，明确自己从事销售工作的适合度；了解自己的性格缺陷，提出解决方案，为做好销售工作铺平道路；仔细观察客户的办公摆设、穿衣打扮、行为举止、谈吐爱好、随身物件等细节，准确判断客户的性格；针对不同性格的客户采用相对应的沟通技巧，以最快速度俘获客户“芳心”，提高拿到订单的成功率，成为真正的王牌销售员！

《谁懂客户谁拿订单》

作者简介

曹恒山著名实战派营销培训专家中国高级注册培训师国家二级心理咨询师无锡实战家企业管理顾问有限公司首席顾问讲师作者以其十多年营销实战经验并结合学习型组织培训技巧，创造了一套高效的“快乐”实战营销技巧，研究出一套适合国人学习的体验式“快乐教学”方法。主讲课程有“享受拒绝”、“四种性格决定销售成败”、“性格领导力”、“赏识管理”等。代表作：《享受拒绝》邮箱：garrycao@163.com 博客：garrycao.blog.163.com

《谁懂客户谁拿订单》

书籍目录

第一章 你属于哪种性格第一节 “我是谁?” 第二节 自信好胜的力量型第三节 好动积极的活泼型第四节 注重细节的完美型第五节 任劳任怨的和平型第二章 四种性格做销售的利与弊第一节 耐心一点,再耐心一点第二节 坚持到底就对了第三节 孤独的人是“可耻”的第四节 你的目标在哪里第三章 如何判断不同性格的客户第一节 爱批评的客户第二节 爱表现的客户第三节 最挑剔的客户第四节 不爱说话的客户第四章 如何应对不同性格的客户第一节 是的,同时……——轻松搞定力量型客户第二节 你太棒了!——轻松搞定活泼型客户第三节 解决了这个问题就可以签单了?——轻松搞定完美型客户第四节 提问+倾听=需求——轻松搞定和平型客户尾声致谢

《谁懂客户谁拿订单》

章节摘录

在后面的章节我们会提到活泼型看上去同样会比较自信，但是活泼型的自信和力量型的有所不同，前者的自信产生于他人的鼓励和赞美，而后者的自信则是与生俱来的。力量型很直率、很坦白，从来就不喜欢用拐弯抹角的沟通方式。他们生来就有一种无所畏惧的正义感，喜欢直言不讳，从来就不怕得罪人，敢于挑战权贵。但是这样太刚强的性格也会使他们受到很多挫折与磨难，因为人们都会比较同情弱者，而力量型所表现出来的性格特征往往是非常刚性的一面。故事片《秋菊打官司》讲述的就是一个普通的村妇，不惧权威敢于向村长以及更高的权力挑战的故事。大导演张艺谋所塑造的秋菊这个角色，就是属于典型的力量型性格，是一个面对强势无所畏惧，敢说敢做、敢做敢当，决不向权威低头的村妇。导演通过对人物性格的细致刻画，让一个为了讨回公道，毅然挑战权威的泼辣而又令人敬畏的村姑形象栩栩如生，最终使得这部小制作影片获得了成功。力量型是最没有耐心的一种人了，和力量型谈话，最多的就是被他打断，如果要让他们耐着性子听你把话讲完，对力量型而言是比较困难的一件事情。很多年前我曾担任过一家私营企业的销售部经理，而我的直接上司就是公司那位极度缺乏耐心的力量型老板。记得那次我去向他汇报某一个项目的工作进度，由于那时公司正处于危险期，那个项目的成败直接关系到公司的未来。虽然老板尝试着多一些耐心，他办公桌后面也挂着一个斗大的草书“忍”字的牌匾，可他的耐心还是没有丝毫的增长。当我刚说到有几个强硬的同行在竞争，而且我们并不占优势时，他就按捺不住了，根本就不容我提解决方案就开始下定义，认为我是在找理由，然后就开始发脾气。我也很能理解项目的重要性，可他连一点点的耐心都没有，让我对未来的合作信心全无，没几天我就打了份辞职报告，在报告上我就写了这样一句话：可能您更需要一位愿意让您泄愤的下属。力量型不需要激励，他们早已看到了自己的未来，知道了自己奋斗的方向。他们总是目标明确、干劲十足，并且意志坚定。一旦设定明确的目标，几乎没有什么人或什么事情能够阻挡他们的前进。对力量型来讲只有挑战，没有困难。他们把困难都理解成“是用来淘汰弱者的”。力量型做事讲求效率，一旦定下目标，做好计划，就会立即行动，决不拖延。他们认为拖延相当于犯罪，所以他们说干就干，是团队中最积极的行动者。力量型通常都有保护他人的欲望。在生活上，力量型好打抱不平，喜欢保护他人。在工作上，力量型喜欢指点和帮助后起之秀，有大哥的风范。在危难之中，他们总是会站起来，领导大家克服困难，战胜险情，并喜欢说：天塌下来有我顶着呢！所以，力量型总会给人一种安全感（注意，这和他们自身的力量大小并无多大关系）。力量型性格是非常自我的，他们往往很有办法也很有主见，而且总觉得自己的主意是最好的，一旦决定就很难更改，希望别人都听自己的。如果硬要他们附和别人的意见，表面上或许会勉强服从，但内心一定是一百个不愿意的。有些夫妻很奇怪，谈恋爱的时候好好的，结婚后就总是吵架。原因很可能就是由于夫妻两个人的性格都是力量型，都希望能够改变对方，让对方按自己的意愿行事。而恋爱时，有一方为了俘获对方，隐藏了自己的本性。结婚后，关在笼子里的老虎就被放出来了，结果谁都不愿意被谁征服，那么吵架就在所难免了。如果力量型能够试着多去考虑别人的感受，而不是一味地关注自己，无论是他们自己还是身边的人，都会舒服很多，但要做到这一点是非常艰难的。

《谁懂客户谁拿订单》

编辑推荐

《谁懂客户谁拿订单》：怎么才能知道客户喜欢听什么?到底怎么说客户才会听你的?找到了目标客户，怎么做才能让他接受你呢?为什么你刚开口，客户就爱搭不理，甚至扭头就走?客户说你的产品价格高、质量差，你该如何应对?给客户提供了好几套方案，为什么还是迟迟不能签单.....答案就在《谁懂客户谁拿订单》!阅读《谁懂客户谁拿订单》，你会知晓如何判断自己的性格，扬长避短，成为一名卓越的销售员：你还将学会分析客户的性格，针对不同性格的客户，采用不同的销售策略，拿到订单。“3秒钟原则”让力量型客户引你为知己!“巧用PMP”让活泼型客户无法拒绝!“将军成交法”轻松搞定完美型客户!“提问式销售法”让和平型客户敞开心扉!

《谁懂客户谁拿订单》

精彩短评

- 1、我会来来回回看这本书很错次的。
- 2、可能每个人看法不一样，作者把消费者划分为四种人，本人看是很主观的，而且写的那些内容，不是非常有实用价值的吧，可能每个人的客户分类都不一样吧
- 3、非常推荐的一本书，看完之后对认识自己有非常大的帮助，极力推荐
- 4、实战实用，一个字，好！
- 5、又是一本冷门书。淡定
- 6、刚看完这本书，感觉很不错！我做了好几年销售了，还真的没有真正了解自己是什么样的人，对客户来说，也只能拿下对我“胃口”的客户，而其他的客户，我只有望“单”兴叹！看了这本书，我有一种“茅塞顿开”的感觉。它使我更加了解自己，更了解客户，更懂得客户，使我有了与各种不同类型的客户打交道的信心和勇气！
- 7、感觉不是很好，没有实质性的
- 8、把客户和自己都分为了几种类型，即使做了几年的销售，还是能从中得到一些启发，并且作为新员工培训的素材很不错！

《谁懂客户谁拿订单》

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:www.tushu111.com