

《高效销售员都在用的话语诱导术》

图书基本信息

书名：《高效销售员都在用的话语诱导术》

13位ISBN编号：9787556300056

出版时间：2014-6

作者：渡濑谦

译者：曹逸冰

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

《高效销售员都在用的话语诱导术》

内容概要

一本运用话语技巧化解销售难题的绝佳教材！

“随便看看”、“我再想想”、“最近没时间”、“价格太贵了”……客户这么说，你该怎么办？只需掌握本书中简单、高效、富于策略的销售话术，就能让客户不知不觉地说出内心的真实意图，与你交心，被你说服，快速成交！

亚洲金牌销售培训师渡濑谦的代表著作，日本生命保险、三菱银行等世界500强公司的内部销售培训秘笈，迄今已切实帮助了数万人真正提升销售力。

让你下个月业绩翻10倍！

【内容推荐】

面对销售员迎上前热情询问时，客户回答：“随便看看”；

听完销售员滔滔不绝的介绍后，客户回应：“我再想想”；

与客户预约了好几次见面，对方总是说：“最近没时间”；

刚一报出价格，客户就嫌太贵，甚至从此再也不联系了；

……

本书是亚洲金牌销售培训师渡濑谦的代表著作，是一本利用话语技巧化解销售难题的绝佳教材！在书中，他运用语言学、销售心理学数十年研究成果，并结合汽车、保险等各行业里最常见的销售场景模拟演练，手把手教你实现销售最关键的一环：通过有技巧的话语，诱导客户不知不觉地说出内心的真实意图，从而做到有的放矢、对症下药，准确击中他的购买需求。

读完本书，你不需要强迫改变自己的个性，也不需要辛苦练习眼神、语调、肢体动作等繁琐技巧，只须熟练运用书中的“话语诱导术”，你将惊奇的发现：在任何情况下面对任何类型的客户，都能让他快速被你说服、成交！

《高效销售员都在用的话语诱导术》

作者简介

渡濑谦——

全亚洲最成功、最具知名度的金牌销售培训师！

他在明治大学商学院毕业后，进入Recruit公司任销售员，凭借在工作中亲身实践、反复摸索总结出的一套“话语诱导术”，在进入公司的第10个月，一举成为全日本的销售冠军！

他于1994年创办销售顾问公司Pictworks，致力于针对亚洲人的性格特点与交流方式，为生命保险、三菱银行等多家世界500强公司以及上千家房地产、汽车、日用品企业提供内部销售培训，传授销售过程中的话语技巧，并出版了多部销售学专业著作，皆深受欢迎和好评。事实证明，本书中的“话语诱导术”迄今已切实帮助了数万人真正提升销售力，销售业绩平均翻了5 - 10倍。

书籍目录

序言：销售是一门沟通的艺术

序章：我是怎么成为销售冠军的

1. 我从小到大，都是个性格内向的人

2. 第10个月，我成了全国销售冠军！

3. 让对方说出真心话，是成功的关键

第1章：客户为什么不愿意说出真心话

4. 客户一上来都是“不老实的”

5. 情形1：在商店里，顾客回答“随便看看”

6. 情形2：询问客户时，客户会装傻

7. 情形3：电话推销时，客户会找借口

8. 不说真心话，源自顾客的自卫心理

9. 不说真心话，源自顾客对推销套路的反感

10. 不说真心话，源自顾客的负疚心理

11. 说出真心话，真的容易吃亏吗？

12. 遇到“合适的人”，才愿意说出真心话

第2章：通过话语诱导出客户的真心话

13. 两种不同的销售员

14. 问出客户的真心话，决定销售的成败

15. 从“理解客户的想法”做起

16. 客户需求有浅层和深层之分

17. 客户的“深层需求”是销售的关键

第3章：“话语诱导术”基础篇

3个问题，让客户说出真心话

18. 诱导真心话的3个问题：过去 - 现在 - 未来

19. 训练课1：4S店卖车

20. 问出需求的失败案例与成功案例

21. 看到浅层需求就满足，是失败的根本原因

22. 深层需求是“藏起来的”

23. 想知道深层需求，就要从“过去”入手

24. 不要一张嘴就问“未来”

25. 训练课2：4S店卖车

26. 针对“过去”的问题：顺着记忆提问

27. 提示客户，让他从头思考

28. 针对“现在”的问题：诱导客户说出“变化”

29. 通过“变化”，对客户做出精准预测

30. 针对“未来”的问题：诱导客户说出深层需求

31. 搞懂客户的思维模式，客户才会坚定地认可你

32. 训练课3：3个不同行业的销售实战运用

第4章：“话语诱导术”升级篇

3个问题，让客户说出深层需求

33. 活用3个问题

34. 提问之前，炒热气氛，营造氛围

35. 多提容易回答的问题，可以巧妙地左右客户

36. 像电视台主播一样提问

37. 用针对“过去”的问题，表现出你对客户的兴趣

38. 要开心地诱导，而非一本正经地“审问”

39. 连续提问时，要给客户恰到好处的“反应”

《高效销售员都在用的话语诱导术》

40. 与客户初次见面，问“过去”能让客户更健谈
 41. 加入“意图”，提出更高层次的问题
 42. 加入“感想”，让对话更活跃
 43. 加入合理的“假设”，试探客户的深层需求
- 第5章：让任何人都能对你坦诚相待
44. 人总是寻求能与自己坦诚相对的人
 45. 提出有价值的问题，就能拉近双方距离
 46. 巧妙利用“体贴的沉默”
 47. 诱导客户说出真心话后，记得留“证据”
 48. 抓住时机提问，大胆“预测”客户的心事
 49. 每个人都会信赖问出自己真心话的人
 50. 沟通、提案、提问、面试……处处可用话语诱导术！
 51. 关键是用“真我”待人
- 尾声

《高效销售员都在用的话语诱导术》

精彩短评

- 1、重在三点。第一，同理心识别对方心情。第二，学会提问识别对方立场，从过去现在将来三个维度进行提问。第三，提出你想要的解决方案，此时经过第二步的引导实际也就是你跟对方共同的需求方案。注意以锚定效应进行提问（即默认一个你想要已确定的前提），多用肯定式发问而非否定式。
- 2、有空再把第四、五章学透
- 3、总结起来就是：过去、现在、将来的销售引导模式。还行吧。信息量不够大，不过蛮实用的。很基本的QA常识。

《高效销售员都在用的话语诱导术》

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