

《金牌销售成交》

图书基本信息

书名：《金牌销售成交》

13位ISBN编号：9787115437521

出版时间：2016-10

作者：徐鹏举

页数：210

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

《金牌销售成交》

内容概要

本书为读者提供了实战技巧与方法，帮助读者与客户迅速达成交易，通过信念、准备、筛选、聆听、沟通、成交、反转、口碑等几大板块，配合生动翔实的实际案例，详解具体的销售技巧，让读者通过阅读本书找到营销的盲点、掌握产品的销售方法、优化营销流程、成交率倍增。本书适合企业总经理、营销总监、销售人员，以及对销售技巧感兴趣的读者阅读。

《金牌销售成交》

作者简介

徐鹏举

业绩倍增实战导师 世界顶级教练学院埃里克森国际教练学院认证教练 1+8教练式行销机构创办人 重庆唤醒科技有限公司非执行董事 多家知名企业长年战略顾问

书籍目录

第1章销售特种兵：招之则来，来之则战，战之则胜

1.1首战用我：啃最硬的骨头，拿最高的山头//002

1.2亮剑精神：狭路相逢勇者胜//005

1.3高效执行：“保证完成任务”//008

1.4速度制胜：特种兵拼的就是速度和效率//012

1.5结果导向：业绩第一才能成为“兵王”//016

1.6淬火成钢：销售也需要点“拼命”精神//020

第2章人上心枪上膛，做好准备才能提高效率

2.1没有准备=准备失败//024

2.2成交利刃之信息：收集信息，充分了解客户需求//029

2.3成交利刃之形象：你以为销售的是产品，其实首先销售的是你自己//033

2.4成交利刃之知识：像了解自己一样了解你的产品//038

2.5成交利刃之材料：样品和相关资质证明，一个都不能少//042

2.6成交利刃之心态：每一个销售都是从被拒绝开始的//045

第3章“狙杀”关键客户：射人先射马，擒贼先擒王

3.1先考虑“卖给谁”，再考虑“怎么卖”//052

3.2利用“MAN法则”寻找目标客户//056

3.3大方向确定客户范围//061

3.4精细筛选，找出准客户//064

3.5销售里的“帅马车炮”//067

3.6“拍板人”：每个单子后面都有一位关键人物//071

3.7未成交的客户也是你的潜在客户//075

第4章从客户言谈中寻觅隐藏先机

4.1销售80%是由耳朵完成的//082

4.2聆听的3个层面//086

4.3聆听的6个技巧//090

4.4常犯的6个聆听错误//094

4.5聆听到底听什么//099

第5章你说的每一句话都是武器

5.1客户最关心的6个问题//104

5.2不要站着和蹲着的人说话//108

5.3销售中最应该阐述的5个关键点//111

5.4利用你的权威暗示和引导//115

5.5开放式问题和封闭式问题//118

5.6回答客户没有问的问题//123

第6章啃下硬骨头，成交永远是第一位的

6.1介绍产品是为了打动客户，而不是感动自己//128

6.2感官刺激：“我看到了、摸到了，我才放心”//132

6.3炫好卖点：把产品的优点转化为对客户的利益//135

6.4个性化定制：“王总，这是专门为您的企业定做的”//139

6.5打好心理战，让客户迅速成交//142

6.6全脑出击，应用多种方法成功说服客户//145

第7章反败为胜，找到销售战局的转折点

7.1说服影响别人的6种力量//150

7.2解除客户异议的5个步骤//155

7.3认同客户的7个经典话术//159

7.4如何处理有关价格的异议//163

7.5如何处理有关产品的异议//168

7.6如何处理有关服务的异议//171

第8章“兵王”不是口号，而是口碑

8.1情感牌：有时你面对的就是一个“非理性”的世界//176

8.2优质服务：服务好坏仍能决定成败//181

8.3真正的销售始于售后//185

8.4不要拿承诺仅仅作为你逼单的工具//188

8.5客户回访：销售不是一锤子买卖//191

8.6自我修炼：苦练技能，成为销售特种兵//196

跋：鱼塘理论—给读者的一封快速致富信//201

《金牌销售成交》

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