

<<销售专业话术>>

图书基本信息

书名：<<销售专业话术>>

13位ISBN编号：9787506439688

10位ISBN编号：7506439689

出版时间：2006-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：周海涛

页数：276

字数：225000

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>

<<销售专业话术>>

内容概要

销售很大程度上是语言的科学，销售的核心智慧，就是销售的话术。销售活动归根到底是人的社会活动，因此少不了要处理方方面面的关系，也少不了用语言交流、沟通。

语言交流、沟通的效果如何，也就是话说得如何，直接关系到销售的成败。

本书将奉献给读者赞美话、真心话、奉承话、暗示话、强导话、强压话、话中有话……最专业的话术，助你打开市场、决胜市场的大门。

本书从众多销售大师的话术原则，归纳出类似场合下话术的要点，读者通过对照阅读，即能心领神会。

这是一本不折不扣的销售话术宝典。

<<销售专业话术>>

书籍目录

第一篇 绝对太极话术 差异化介绍法 客户至上法 必要的沉默法 找一个销箭牌法 循序渐进法 约访不谈生意法第二篇 高层建领话术 兴趣开拓法 认错亲近法 特效开场法 称赞顾客法 寒暄开启法 导入开启法 故事开拓法第三篇 关门切入话术 绕开秘书特效法 迂回前进法 数字开幕法 吸引开场法 将错就错法 深入解惑法.....第四篇 起死回生话术第五篇 绕假成真话术第六篇 精神开拓话术第七篇 缔结跟进话术第八篇 抛砖引玉话术第九篇 强势促成话术参考文献

章节摘录

《逍遥游》中有这么一句话：“抟扶摇而上九万里”，是指大鹏借助外界的力量飞得很高很远。这句话给我们推销员的启示就是要善于借势。推销外部环境的不同，其结果往往也是不尽相同的。海尔当初攻占北京市场时就是利用了这一外部环境的差异性，使得其知名度在北京迅速上升。当时海尔了解到北京那年会持续高温。根据这一气象信息，海尔迅速找到了自己有利的推销手段——迅速及时地帮客户安装空调。虽然春兰等很多知名厂家和海尔处于同样的外部环境中，但是春兰在销售过程中忽视了客户的利益，没做到及时地安装空调，而海尔恰恰利用了这些知名厂家的

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>