

<<电动车销售话术>>

图书基本信息

书名：<<电动车销售话术>>

13位ISBN编号：9787516400395

10位ISBN编号：7516400394

出版时间：2012-8

出版时间：企业管理出版社

作者：张小虎,王荣耀,黎永生 著

页数：197

字数：160000

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>

<<电动车销售话术>>

内容概要

《电动车销售话术：足以把汽车卖出去》是张小虎老师为中国电动车行业量身打造的一套终端导购实战手册。

作者历经15个省500多家专卖店的实地调研，近百场上万人的培训实践，历时三年，进行了多达四次的字斟句酌地修改，把众多优秀经销商、导购员的销售技巧整理成标准化的销售语言，最终完成了这本《电动车销售话术》。

本书包括四个篇章：

一、导购态度篇（态度 + 标准 + 工具）

二、导购技巧篇（技巧 + 标准 + 工具）

三、产品介绍篇（话术 + 故事 + 演示）

四、日常训练篇（方法 + 工具 + 模板）

本书是张小虎老师继《终端阵地战：零售终端导购与促销实战技巧》《学话术卖产品》之后的又一力作，延续了其一贯的实践性和可读性强的特点。

如果你孜孜不倦地阅读本书并立即采用书中的方法，相信你“足以汽车卖出去”！

<<电动车销售话术>>

作者简介

张小虎，中国著名的终端销售话术研究者和营销培训师。

专职从事电动车、手机、家电、建材等耐用消费品终端销售话术标准化的研究与实践。

曾担任科龙电器、康佳电器、奥克斯空调等知名制造企业的省区经理、营销总监、市场总监。

出版发行《终端阵地战》《学话术 卖产品》等专著。

曾荣获：首届“营销金鼎奖”；十大杰出区域营销经理奖；“中国十大创意人”金奖；“中国营销策划30年领军人物”称号；2006年和2011年两度接受CCTV经济半小时专访。

<<电动车销售话术>>

书籍目录

第一章 导购态度篇（态度+标准+工具）

第一单元 主动接待：你动我动产品动 主动接待迎顾客

工具看板—训练导购员养成主动接待顾客的好习惯

第二单元 留住顾客：桌椅茶水有没有 留住顾客不让走

工具看板—让顾客既来之则安之耐心听你讲

第三单元 了解需求：顾客进店装哑巴 了解需求引导他

工具看板—教你认识顾客并了解顾客需求

第二章 导购技巧篇（技巧+标准+工具）

第一单元 介绍产品：胡说八道没人买 介绍产品用话术

技巧与话术—优秀导购员的销售秘籍

第二单元 讨价还价：顾客砍价不手软 讨价还价有方法

工具看板—销售过程中如何跟顾客砍价

第三单元 异议处理：功能异议巧变通 品牌异议妙总结

处理看板—正方反方辩论赛

第四单元 促成交易：使绊子化解拒绝 下套子促成交易

工具看板—教你欲擒故纵的技巧

第五单元 试车标准：顾客犹豫不决时 让他参与让他骑

试车标准动作—试不试、何时试、怎么试、试什么

第六单元 电话销售：顾客当时不购买 留下电话再销售

要号码的技巧—教你轻松拿到顾客的电话号码

第七单元 交车方法：当面交货当面验 使用说明练一遍

交车看板—交车时说什么、做什么

第八单元 转介绍销售：感动你的老顾客 让他引来新顾客

售后服务—怎样的服务为你赢得回头客

第三章 部件介绍篇（话术+故事+演示）

第一单元 塑件

卖点—不掉色、不褪色、不起皮

第二单元 车架

卖点—车架粗、车架厚、车架重

第三单元 电池

卖点—耐寒、耐热、长寿命

第四单元 电机

卖点—动力大、提速快、跑得远、爬坡强

第五单元 车闸

卖点—刹得稳、刹得柔、刹得死

第六单元 车锁

卖点—骑不走、推不走、拿不走

第七单元 鞍座

卖点—不变形、不塌陷、不断裂

第八单元 减震器

卖点—一人骑作用明显，两人骑效果正好

第九单元 自发电

卖点—白天更省电，夜间更安全

第十单元 智能巡航

卖点—省去一份力，腾出一只手，呵护一辆车

<<电动车销售话术>>

第四章 日常训练篇（方法+工具+模板）

第二单元 顾客异议处理的 52 张扑克牌

第一单元 导购技巧训练台历

第三单元 电动车演示的动作与说辞

第五章 案例分享篇

第一单元 行业名牌爱玛·校园电单车讲解辞

第二单元 南方名牌台铃电动车培训串词

第三单元 河南名牌裕兴电动车的十个卖点

第六章 行业发展篇

第一单元 关于电动车行业

第二单元 电动车发展历史

第三单元 正在爆发的锂电革命

<<电动车销售话术>>

章节摘录

我国这得来不易的市场占有率要从1998年谈起。

那时，天津电源研究所才刚刚开始对锂电池进行产业化的尝试，而今天已是“首富”的BYD的，王传福2000年决定进军锂电领域时，还得跑到日本去购买设备。但与之相比，西方发达国家对锂电池的研究可以追溯到爱迪生时代。

中国消费者对锂电池的认知始于手机，就是因为有了它，“大哥大”才能实现从拿在手里到揣在兜里的进步，体积缩小的同时，也拥有了更长的待机时间。其实，锂电池还有更为辉煌的成就，比如，心脏起搏器就是因为运用了锂亚原电池，才拥有了自放电率低、放电电压平缓的特点，使得起搏器植入人体长期使用成为可能。

现在锂电池制造的关键材料如隔膜和电解液都是从国外进口的，仅隔膜就占成本的20%~30%。如果将来有国内企业研发成功了国产化的隔膜和电解液，锂电池的价格将大幅下降。中国科学院广州化学有限公司承担的广东省重大科技专项、广州市重点科技项目“锂离子电池隔膜材料”，目前取得突破性进展。

已建立起年产15万平方米的锂离子电池隔膜试生产线，解决了结构均匀的膜前驱体的制备工艺与技术难题，掌握了微孔膜的连续拉伸制造工艺与技术，特别是掌握了膜结构的控制工艺与技术，申请了发明专利，对降低锂离子电池的价格作出了贡献。

由于在锂电池的制造工艺和设备上存在差距，使得国内锂电池的生产工艺参差不齐，制造标准还达不到一致。

电动汽车所用的锂电池都是串联或并联在一起，如果缺乏统一的标准来规范锂电池生产，那么所生产的锂电池就无法大规模应用于电动汽车。

目前，我国在磷酸铁锂电池的研究上已经取得突破，但是由于美国在这方面有专利，所以虽然我们在一些环节上能够自主研发，但是在知识产权问题上，还缺相应的应对措施。

锂电池生产所需的原材料不可能全部进口，主要还是取自国内，但是国内的原材料要通过国际认证，生产出的锂电池才能被国际认可，所以在原材料认证环节上目前还存在一些问题。

……

<<电动车销售话术>>

媒体关注与评论

张老师您好，我在豪华游轮上听您培训了一天。
在回江都的路上，我给前来上海接我的导购员讲了两个小时，我们店的销量从每天7辆提高到了17辆，售后的维修工听了第二天也卖了两辆。

我很期待您早日出书，并收下我这个学生。

——电动车江都经销商 潘红星
休息5分钟就足够了，您的课每分钟都很实用。

——山东聊城经销商 郝莹
课让我们受用一辈子，我要感谢您一辈子。

——山西汶水经销商 郭峰
上午记了四页纸，下午记了六页纸，基本上用的是拼音，因为我中学没毕业，十多年没有写过字。
如果张老师把讲的课出书就好了。

——阿斯丹锁吉林代理商

小虎这本书很值得电动车行业人士，尤其是经销商、导购员仔细阅读。

——《营商电动车》《全球电动车网》总编 张昌金

张老师，您课间休息10分钟我觉得太浪费了，

张老师，我们一辈子没有听过这么有用的课，您的

听了张老师的课，我才理解什么叫聚精会神。

《营商电动车》始终关注电动车行业营销实战，张

<<电动车销售话术>>

编辑推荐

老板送给店员的最佳礼品店员自学成才的销售秘籍，中国电动车终端销售第一本书！

<<电动车销售话术>>

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:<http://www.tushu007.com>