

<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

13位ISBN编号：9787539044187

10位ISBN编号：7539044187

出版时间：2012-1

出版时间：江西科技

作者：销售王

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

### 内容概要

成功销售不只是一句口号，更是一种专业的展现！  
业务不只是一项行业，更是一种至高无上的服务！  
但是，如何让客户感受到你无微不至的服务？  
如何让自己在众多竞争者中迅速脱颖而出？  
用心不够！  
你必须学会“销售技巧”！  
更多销售技巧，请详见《业务高手不告诉你的25个销售技巧》。

## <<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

### 书籍目录

Chapter 1 掌握客户心理  
LESSON 01 第一眼，就要决定说什么  
LESSON 02 帮客户把产品缺点变优点  
LESSON 03 让数字来说话  
LESSON 04 帮客户找花钱的理由  
LESSON 05 让客户没有客诉的机会  
LESSON 06 掏心，将劣质客户转变为优质客户  
Chapter 2 提升销售业绩  
LESSON 07 问对的问题  
LESSON 08 15秒就要决定成败  
LESSON 09 把客户当朋友  
LESSON 10 不只畅销品，什么都能卖  
LESSON 11 每一项产品都值得被购买  
LESSON 12 收买客户的忠诚度  
LESSON 13 善用赠品的吸引力  
Chapter 3 免费营销赚大钱  
LESSON 14 就算不花钱也能营销产品  
LESSON 15 化负面口碑为正面效应  
LESSON 16 营造产品供不应求的现象  
LESSON 17 这些创意缔造好业绩  
LESSON 18 用博客让更多人认识你  
LESSON 19 女性营销  
LESSON 20 绿色营销  
LESSON 21 开发儿童市场  
LESSON 22 别让店员吓跑顾客  
LESSON 23 现场销售的威力  
LESSON 24 让客户看到就想买  
LESSON 25 环境暗示刺激购物行为

## <<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

### 章节摘录

新客户与潜在客户所不同的是：销售人员和新客户已经有过合作关系，必须更注意的是售后服务，将客户的疑虑、担忧、怀疑降为零。

只有这样，才能获得关系更牢固的回流客和主客户。

需要特别说明的是，这里所指的售后服务，不仅是公司设立的售后部门，而且是指业务人员职务范围的售后服务，如：尽量提供客户需要的数据，在不违反公司制度的前提下，为客户排忧解难，不要让客户产生成交之后业务就不闻不问的想法。

我女儿曾经买了一台笔记本电脑，用不到一周就出了问题：喇叭经常会没有声音。女儿打电话问当初购买时的销售人员，对方道歉后，推测说可能是软件问题，要女儿把计算机拿回店里，让维修部检查。

但是，由于是偶发性的没声音，因此送到维修部时正好正常，于是维修员检查后解释可能发生的原因，就说可以拿回去了。

但回去后，问题再度发生，再致电对方，对方说那送去公司统一的售后服务部，让厂商检测吧。

两天后，检测结果出来了：主板有问题，硬盘也损毁，两者都得更换。

女儿心想新买的计算机就要换零件，担心厂商换不好的配件，她很气愤，坚持要求退货或换一台新的。

销售人员很无奈地说：“已经过了保固期限了，只要修好你就能用了，何必换呢？”

” 女儿气愤地说：“我第一次去找你的时候，你为什么不说直接拿到售后服务部检测？你为什么不说清楚，那时候并没有过保固期限啊……” 最终，女儿说不过销售人员的伶牙俐齿，笔电只能修无法退。

但我想，对这位销售人员来说，女儿是他第一次的新客户，却也是最后一次了。

这件事最大的后遗症是：这位销售人员可能自己“扼杀”掉了许多潜在客户。

而且以后女儿再也不会向他买东西，更可能不会再买这家公司的产品，甚至大肆宣传对方的不好。怎么说，这一次交易对这家公司而言，都是一个很大的损失。

这就是面对新客户问题处理不当产生的结果。

……

## <<业务高手不告诉你的25个销售技巧>>

### 编辑推荐

销售有98%是对人的了解，只有2%是对产品的了解、掌握销售关键什么都能卖、15秒决定成败！

客户真正为什么而买，第一眼就要决定说什么。

销售技巧与高手的成功经验，25个销售秘技，让你炼成全能王。

只要一天学会一个技巧你就是下一个顶尖业务！

老板不教、前辈不说、顶尖业务不外传的25个销售技巧！

《业务高手不告诉你的25个销售技巧》全部告诉你！

只要一天学会一个技巧，你就是下一个顶尖业务！

轻松复制高手经验，你就是下一个业务高手！

看的客户第一眼，就要决定说什么、帮客户找花钱的理由、15秒内决定销售成败、就算滞销品也能售出、收买客户的忠诚度。

葛薇星郑重推荐：不花钱也能营销、别让店员吓跑客户、营造供不应求的缺货现象、化负面口碑为正面效应、女性营销、绿色营销。

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>