

<<说对了就成交>>

图书基本信息

书名：<<说对了就成交>>

13位ISBN编号：9787542927613

10位ISBN编号：7542927612

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计

作者：张海良

页数：232

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>

<<说对了就成交>>

内容概要

不懂话术，自然做不好销售。

从某种意义上说，销售就是说服的艺术。

只有说到客户的痒处，才会有成交的希望。

《说对了就成交——不懂话术，就做不好销售》从“拉近关系”、“满足需要”、“讨价还价”、“主动提问”、“处理异议”和“电话行销”等六大方面向读者详细剖析销售过程中的妙语话术，让读者真正体会“说对了就成交”这一销售哲理。

<<说对了就成交>>

作者简介

张海良，北京今天胜德品牌管理咨询有限公司首席专家，中改院中国民营经济研究中心副主任，中国MBA北京联谊会首席品牌专家，多家大学客座教授；于1994年创办今天胜德品牌管理咨询有限公司，以新、奇、特的定位方法和“咨询无定式、管理无定则、创意无定法”的服务理念先后为上海漕河泾开发区、交通银行、西安高新区、真心瓜子、新华锦集团、首钢集团、北京秀水街、壶口瀑布等近百家中国企业提供过成功的管理和咨询服务。

<<说对了就成交>>

书籍目录

第一章 拉近关系第一步

- 大声向客户问好
- 用赞美去接近顾客
- 话语中要透出你对顾客感兴趣
- 尽可能地附和对方
- 记住对方的名字
- 不要循规蹈矩地去接近顾客
- 适时地请教对方
- 直接向客户表明你的目的
- 做一个善于制造幽默的推销高手
- 吸引客户的好奇心

第二章 满足需求最关键

- 销售人员的每句话都要透出自己是“行家”
- 让数字说话更专业
- 与客户保持一致性
- 说话要具体，以避免误解
- 充分调动客户的想象力
- 要学会给客户讲故事
- 不要贬低客户的判断力
- 站在对方的立场上去介绍

第三章 问对问题才赚钱

- 提问也是一门艺术
- 询问客户的需求和观点
- 多做开放性的提问
- 提问不能喋喋不休
- 多做积极的发问，并对复杂的问题进行分解
- 适当进行肯定性的反问，并反问客户“为什么”

第四章 讨价还价有话说

- 沉住气等一下，然后一记重击解决问题
- 强调产品的优势
- 抓住客户反问中的讯息
- 吹毛求疵还价法
- 故意出假价
- 最后出价法
- 摸清客户的底线
- 绝不轻易松口
- 对客户进行巧妙的语言诱导
- 对客户进行反复的心理暗示
- 引导客户去说“是”

第五章 处理异议不要急

- 处理客户异议的基本技巧
- 判断异议的真伪，找出客户的真正意图
- 尊重客户，永远不要打断客户的陈述
- 有效化解异议
- 把握否定客户的度

<<说对了就成交>>

永远不要跟客户争论

处理客户异议，一定要冷静，冷静，再冷静

第六章 促进交易有绝招

从众成交法

物以稀为贵成交法

好奇成交法

选择成交法

请将不如激将法

帮客户下决心法

假设成交法

紧迫感施压法

来之不易成交法

强势推销法

高价成交法

后记

<<说对了就成交>>

章节摘录

版权页：更主要的是，这种肢体语言还会导致不当的人际关系。

通常来说，经常不自觉地双手抱胸很容易在人群中被排斥，同时也会使销售能力受到限制。

除了手势，眼神也非常重要，有时一个眼神能够决定一场销售的成败。

有些销售员在做销售时，常常不是从正面看对方，而是由下向上，眼睛向上吊着看对方。

这种眼神会给客户这样一种心理暗示，那就是你对客户有所怀疑并且鄙视，这样很容易让客户的心里感到不舒服。

而如果销售员正视对方的目光，就会产生相反的心理暗示效果，它表示态度诚恳且信心坚定，能够帮助销售员取得良好的销售结果。

还有一些销售员在与客户交谈时，习惯跷着二郎腿。

这种行为传递给客户的一个心理暗示就是态度傲慢，而且生活习惯极不端正。

虽然跷着二郎腿代表自信与专业，但是过度的自信容易变成自夸，很难取信于人，更不用说提高销售率了。

还有的销售员总是习惯于单手或者双手托腮，要知道托着下巴听对方说话的姿势不仅不雅观，同时也暗示对方你很疲劳而且有些不耐烦，同时，还会显示出你做事情犹豫不决以及你的个性是软弱。

而有的销售员，又总是习惯于将嘴角歪向一边，这也会向客户暗示出你的自负与不满现状。

所以，要想成为一名优秀的销售员，这些不良的表情一定要杜绝。

可见，虽然很多不经意的动作、神态等都是些细节，但是都能够给客户留下积极或消极的印象，对销售员的工作会产生很大的影响。

此外，生活中许多动作也能够产生不好的心理暗示，应值得销售员注意。

<<说对了就成交>>

编辑推荐

《说对了就成交:不懂话术,就做不好销售》：销售就是说服的艺术，只有说到客户的痒处，才会有成交的希望。

一句话点石成金，两句话心花怒放，三句话绝对成交！

不懂话术，就做不好销售。

<<说对了就成交>>

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