

<<销售三绝>>

图书基本信息

书名：<<销售三绝>>

13位ISBN编号：9787560962818

10位ISBN编号：7560962815

出版时间：2010-9

出版时间：华中科技大学出版社

作者：亚瑟

页数：258

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>

## <<销售三绝>>

### 前言

在无数人心中，销售是个爱恨交织的职业。

销售令人恨是因为有许多销售人员不知道怎样才能做好销售，他们努力了，结果却总让人伤心，得到的跟付出的不成正比。

同时，销售又如此令人爱，充满诱惑，销售精英丰富的人脉、灵活的经营以及丰厚的回报都令人神往！

在销售工作中，许多人认为销售只要能吃苦、能说、能跑就可以了。

遵循着这个传统的销售法则，很多销售人员迷失了自己，在一条错误的路线下，仍旧辛苦地奔跑。

销售是一个生与死的职业，有人因此进入天堂，也有人因此下了地狱。

你想走哪一条道？

我仿佛已经听到了，是天堂！

而且是要“钱”途。

那么.这本书你就选对了，本书承载着销售精英的智慧和经验，顺着它的指点，你就能走向优秀.走向成功！

（一）销售三大本领 销售，可大可小，小可以做一针一线，大可以做跨国、洲际生意。但究其本质，都极其相似。

销售不是一般人心中那样艰难、低下，更不具有玄妙，只是一种谋生的手段，自由而不稳定。

销售既可以让你一分钱赚不到，也能让你发大财。

想要成为优秀的销售人员，必须具备全面的专业知识、丰富的销售技巧和广阔的人际关系。除此之外，还要掌握三种本领，即找对人、说对话、做对事。

## <<销售三绝>>

### 内容概要

《销售三绝：找对人 说对话 做对事》立足销售工作中客户难找、与客户沟通困难、销售人员付出十足努力却收效甚微这一现状，以“找对人”、“说对话”、“做对事”为内容，多层次多角度地揭示销售工作中的三大利器，给销售人员指出了一条正确的道路，让销售人员做正确的事，再正确地做事。

同时提供了许多销售建议、实用技巧、方法和策略。

让销售人员清醒地避开弯路、找到方向、找到智慧，在销售这条神秘而充满诱惑的大道上顺利打造自己的美好“钱”途。

## &lt;&lt;销售三绝&gt;&gt;

## 书籍目录

找对人：烧香不能拜错佛开发客户：迈出销售的第一步圈地运动，确定客户范围有的放矢，定向搜集资料稳步前进。预约客户精心准备，首次拜访分析客户：销售成功的金钥匙全面掌握客户需求发掘客户潜在需求激发客户的购买欲望参与决策的不同人物洞悉竞争对手搞定负责人：一击即中是正道寻找团体中的拍板人开发有影响力的中心人物寻找负责人的三种方法具有针对性的销售策略评估客户：理性评估是关键调查客户信用客户是否有购买能力？客户是否有支付能力？客户是否有购买决策权？建立客户资料档案淘汰不良客户成为伙伴：相得益彰谋发展赢得客户信赖坚决不做一次性生意防止客户叛离的策略让满意客户介绍客户说对话：话语一到卖三俏有效沟通：销售成功的保障知道销售中的80 / 20法则把握沟通的五大语言技巧巧用沟通中的用词转换语言、语调同步技巧努力促进沟通的互动熟练掌握沟通流程交谈禁忌：销售成功的绊脚石开门后直奔主题程式化和职业腔调不会揣摩客户心理沟通时东拉西扯没有重点一味夸大自己的产品认为说赢客户就能够成交心不在焉适度赞美：销售成功的利器赞美要把握分寸赞美在销售中的巧妙运用常用的赞美语言学会倾听：销售成功的有效方法会说的同时还要会听倾听的原则倾听有法可循多听少说的艺术善用提问：销售成功的关键提问是销售的基础提问能了解客户的需求提问的九种方式实战中的技巧提问时的注意事项多提积极的问题电话销售：销售成功的黄金手段告诫自己的信条电话销售的基本原则拨打电话，你准备好了吗？精彩开场白八招搞定电话销售成功55%源于声音电话销售应该注意的事项做对事：销售成功是根本介绍产品：专业全面地表述牢记AIDA理论成为产品专家卖产品不如卖效果介绍产品时要突出卖点对产品的介绍要客观对销售的产品要有信心充分调动客户的想象力用权威的数字来说话应对借口：峰回路转的契机“我很忙”“先把资料放在这吧”“再考虑考虑”“以前用过，并不好”“我要向朋友买”“改天再来”“那就是你要推销东西了”“我想到别家再看看”“我很满意目前的供应商”“我得和我的上级商量商量”处理异议：柳暗花明的瞬间客户异议的种类判别客户异议的真伪处理客户异议的五种方法处理客户异议的技巧引导客户说出真实意图成功交易：临门一脚的快感抓住八个促成交易的信号适时试探客户购买意图迅速主动地要求客户成交交易让步的六个技巧让对方来适应自己价格的方法促成交易的十二个绝技不可忽视的细节跟进客户：促成双赢的利器建立稳定的商业联系提高服务品质加大售后服务的力度处理好与老客户的关系做好客户管理催回收款：回款才是硬道理如何预防客户拖欠回款C.S.Fischer教你应对客户借口销售人员追账的五种方法

## &lt;&lt;销售三绝&gt;&gt;

## 章节摘录

(14) 以生日作为温馨的借口 若能适时记住客户或其家人的生日,到时候再去找客户并送上一张生日贺卡或鲜花,也不失为有效打动客户的方法。

(15) 举行说明会、讲座,并特地亲自邀请 如果可以提供最新商品的资讯说明会,加强客户对商品的了解,或是提供免费的奖品,相信会吸引很多人前来参加。

销售人员送给客户邀请卡时,可以稍微解说讲座的内容,并在临告辞前请其务必光临指导。

(16) 运用客户填写问卷调查表 设计几份不同的问卷调查表带去请客户填写。

问卷的内容主要在于了解客户对于推销商品的接受程度与观念。

或是对于商品喜好的程度。

(17) 在市场突然公布消息时给予第一手资料 利用市场发布重大消息的机会,提供市场人士或是自己的看法给客户参考,使客户有倍感尊荣的感觉,从而拉近彼此的距离。

(18) 提供相关行业的资料给客户参考 “知己知彼,百战不殆。”

搜集相关行业的动态信息作为参考,不但可以成为自己商品改良的依据,同时也可以举例说明别人成功的经验。

(19) 采用特别优惠办法,或特卖方式 以利益吸引客户接受商品价格,从而引发购买商品的欲望。

例如,某些商品在特卖促销时,经常会用“买一送一”、“买1000送折价券”的策略;又例如,信用卡公司推出消费送积分以换取赠品的方式,都是能够引发客户购买欲望的方法。

(20) 不用借口,直接拜访 与其费尽心思为自己的行动找理由而踌躇不前。

不如直截了当地登门拜访更加有效。

虽然比较唐突并可能碰壁,但也不失为训练能力与胆量的机会。

4.拜访区域客户经验谈 很多销售人员也都有同感:只要客户拜访成功。

产品销售的其他相关工作也会随之水到渠成。

然而,可能是因为对那些每日数量众多、进出频繁的销售人员司空见惯,所以就有很多被拜访者(以采购人员、店堂经理居多)对那些来访的销售人员爱理不理:销售人员遭白眼、受冷遇、吃闭门羹的事情也多不胜数。

也因此很多人觉得客户拜访工作无从下手。

其实,只要切入点找准、方法用对,你也会觉得客户拜访工作并非想象中那样棘手。

## <<销售三绝>>

### 编辑推荐

引爆销售的九字真经——找对人 说对话 做对事。

找对人：是指在销售过程中找对客户。

销售人员掌握了“找对人”的本领，能发展和提升自己，从而提高销售业绩。

说对话：是指在销售过程中恰到好处地运用语言技巧，说客户需要听和喜欢听的话，有助于搞好与客户的关系。

销售人员掌握了“说对话”的本领，在与客户的沟通中能说到客户的心坎上、引起客户的共鸣，并使客户乐于接受并顺利进行合作。

做对事：是指在销售过程中想客户之所想、真诚交往，形成牢固的合作伙伴关系，进而形成与客户的双赢。

销售人员掌握了“做对事”的本领，在与客户的沟通中能将问题处理得体、周全，使客户满意，从而促使销售成功。

找对人是一种学问，需要技巧；说对话是一种艺术，需要智慧；做对事是一种本领，需要方法。销售是个好职业，掌握一找对人、说对话、做对事这三大本领，你就是销售冠军。

<<销售三绝>>

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>