

<<7招拿下新客户>>

图书基本信息

书名：<<7招拿下新客户>>

13位ISBN编号：9787802497641

10位ISBN编号：7802497647

出版时间：2011-1-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：许晋

页数：240

字数：218000

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>

<<7招拿下新客户>>

内容概要

没有客户，何谈销售？

客户是营销的源泉。

销售员永远要牢记：赢得新客户，留住老客户，销售再不愁。

开发新客户，困难重重，却并非无章可循。

《7招拿下新客户》为您献上锦囊妙计。

作者以营销学为理论基础，在销售实战案例的基础上。

旁征博引，提炼出客户开发的7大步骤：

有备而来才能赢——做好开发客户前的准备

自我推销益处多——开发客户要重视职业形象

大浪淘沙始见金——如何寻找目标客户

接近客户有技巧——如何接近目标客户

能说会道抓人心——开发客户时的言谈技巧

产品介绍有技巧——如何向客户介绍产品

化解拒绝并不难——如何应对客户拒绝

在每条攻略下面，本书又细分出10条具体的方法与技巧，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，一共70招成交诀窍，招招制胜，为您揭开赢得新客户的秘密，助您轻松破解开发客户难题。

在每节的最后作者许晋精辟地总结了每一种方法的成交经验，帮助读者深刻掌握成交诀窍。

不论您是营销大师，还是推销新卒；不论您是商界大亨，还是公司菜鸟，《7招拿下新客户》值得您一读，它会教会您如何有条不紊地攻克重重难关，最终赢得新客户！

<<7招拿下新客户>>

作者简介

清华总裁班特聘讲师，中国企业家协会特聘高级讲师，香港光华管理学院特聘讲师，时代光华高级认证讲师，电视教育频道、职业指南频道特聘讲师，北京创业孵育协会培训讲师，地方金融论坛做客嘉宾，农资经销商杂志特聘顾问。

曾任北京时代光华咨询公司总经理，广州时代光华总经理，时代光华集团培训事业部总经理等职务，并担任晋升国际等多家公司独立董事、顾问。

培训和服务过的部分企业

全国30个城市直接培训学员超万人，内训中外资企业超百家，有中国联合工程公司、河南永煤集团、宁波人事局、百盛集团、奥信传媒、华晟置业、振华集团、中青旅、广东志高空调、中国移动、B&Q百安居、燕山石化、亚都集团、华都控股、北京师范大学、联想集团、北大方正、华夏科技、中信银行江苏分行、中国农业银行北京分行、镇江分行、江苏分行，中国银行北京分行、深发展银行、广发发展银行、滁州银行、安顺商业银行、广汇投资担保公司、地方金融论坛等。

<<7招拿下新客户>>

书籍目录

第一章 有备而来才能赢——做好开发客户前的准备

1. 选好目标客户
2. 了解客户要全面
3. 分析、评估客户不可少
4. 把你的客户区分等级
5. 不要忘了关注竞争对手
6. 为自己设置明确目标
7. 提前准备好见面的说辞
8. 预约可以防止闭门羹
9. 准备好产品介绍的资料与工具
10. 对自己的产品烂熟于胸

第二章 自我推销益处多——开发客户要重视职业形象

11. 不要忽略你的着装
12. 运用恰当的肢体语言
13. 讲究礼仪方能赢得尊重
14. 让自己变得更优雅、从容
15. 无论何时都要微笑面对客户
16. 以人品赢得客户
17. 拥有最佳精神面貌
18. 要执著，不要轻言放弃
19. 不卑不亢的精神更能赢得客户
20. 让自己既是专家，又是朋友

第三章 大浪淘沙始见金——如何寻找目标客户

21. 通过老客户介绍新客户
22. 逐户拜访寻找客户
23. 通过邮件进行寻找
24. 有效利用会议和俱乐部
25. 互联网是一个宝藏
26. 不可小视的电话拜访
27. 善加利用公司的内部资源
28. 在公司展会上大显身手
29. 通过个人资源寻找客户
30. 学会确定关键客户

第四章 接近客户有技巧——如何接近目标客户

31. 确定合适的时间与地点
32. 约见客户决策者的方法
33. 简单易行的当面约见
34. 传统的信函约见
35. 通过共同话题接近客户
36. 不妨激起客户的好奇心
37. 实体介绍接近法
38. 利益吸引接近法
39. 巧妙赞美接近法
40. 其他接近客户的方法

第五章 能说会道抓人心——开发客户时的言谈技巧

<<7招拿下新客户>>

- 41.不要刻意左右客户的想法
 - 42.做决定时不能仓促
 - 43.急于求成不可取
 - 44.有过失时要敢于承认
 - 45.交谈时应尽量避免干扰
 - 46.表述自己的决定时一定要清楚
 - 47.谈话时多提客户，少提自己
 - 48.轻松的谈话氛围有利于沟通
 - 49.千万不要显得比客户聪明
 - 50.引导客户提出问题
- 第六章 产品介绍有技巧——如何向客户介绍产品
- 51.不懂产品你还能跟客户谈什么
 - 52.声情并茂，打动客户
 - 53.充分展示产品的优势与特长
 - 54.不轻易承诺客户
 - 55.积极邀请客户参与
 - 56.站在客户的立场上
 - 57.找准客户利益的关键点
 - 58.过分夸大产品优点是不明智的
 - 59.想办法让客户亲自感受产品
 - 60.使你的介绍更有效的方法
- 第七章 化解拒绝并不难——如何应对客户拒绝
- 61.永远不怕吃“闭门羹”
 - 62.引导客户说出拒绝的理由
 - 63.提前处理可能出现的异议
 - 64.拒绝也可以转化为肯定
 - 65.试着去感动客户吧
 - 66.让客户回答自己的反对问题
 - 67.最好掌握住客户的底牌
 - 68.巧妙应对客户讨价还价
 - 69.让客户变主动并不是件坏事
 - 70.做一些让步以换取认同

<<7招拿下新客户>>

编辑推荐

《7招拿下新客户》全面分析了赢得新客户所必备的基础，阐明了赢得新客户的各种途径及方法，是一本成功拓展客户资源的实战宝典。

在每节的最后作者许晋精辟地总结了每一种方法的成交经验，帮助读者深刻掌握成交诀窍。熟悉并灵活运用本书的知识，将为你获得更广泛的利益来源提供强有力的支持，希望每一位销售员对自己的工作都有一个正确的认识，都能掌握一套有效的销售方法，相信大家读过此书之后一定能成为销售高手。

<<7招拿下新客户>>

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>