

<<事半功倍成交法>>

图书基本信息

书名：<<事半功倍成交法>>

13位ISBN编号：9787802551572

10位ISBN编号：7802551579

出版时间：2009-4

出版时间：静涛 企业管理出版社 (2009-04出版)

作者：静涛

页数：255

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>

## <<事半功倍成交法>>

### 前言

销售是一个被认可的过程，首先要让对方认可自己，只有对销售员认可了才有第二步，然后就是要让对方认可公司，认可产品。

任何一个创造优秀业绩的业务员都是一个能被客户接受和认可的业务员。

只要让对方认可了自己，认可了公司，认可了产品，销售一定能成功。

成功的销售不仅仅依靠完美的产品，更需要完美的业务员。

日本东京贸易公司有一位专门负责为客商订票的小姐，她给德国一家公司的商务经理购买往来于东京、大阪之间的火车票。

不久，这位经理发现了一件趣事：每次去大阪时，他的座位总是在列车右边的窗；返回东京时又总是靠左边的窗口。

经理问小姐其中缘故，小姐笑答：“车去大阪时，富士山在你右边，返回东京时，山又出现在你的左边。

我想，外国人都喜欢日本富士山的景色，所以我替你买了不同位置的车票。

”就这么一桩不起眼的小事使这位德国经理深受感动，促使他把与这家公司的贸易额由400万欧元提高到1200万欧元。

一个小小的细节，为公司带来了很大的收益，很多时候，销售就是从提供服务开始的。

要想取得卓越的销售业绩，就要从现在开始，约束自己的行为，让自己成为最能被客户接受的人。

修炼自己，培养能帮助自己成为优秀业务员的好习惯，努力提升自己的个人修养，向世界上最伟大的推销员学习销售之道，这样才能在老板和客户之间更好地生存。

除了要让客户认可自己，还要让客户认可公司和产品。

每一样产品都有它的独特之处，以及和其他同类产品不同的地方，这便是它的特征。

产品的特征可以让顾客把你推荐的产品从竞争对手的产品或制造商的其他型号的产品中分辨出来。

## <<事半功倍成交法>>

### 内容概要

《事半功倍成交法：推销快速成交的黄金顺序》要取得卓越的销售业绩，就从现在开始，约束自己的行为，让自己成为最能被客户接受的人，培养让自己成为优秀业务员的好习惯，努力提升个人修养，向世界上最伟大的推销员学习销售之道，这样你就能在老板和客户之间争取到满意的生存空间。随着时代的变迁，推销技巧也在日新月异地进步，加上生活习惯与人际关系的转变，推销技巧和观念必须随着时代的改变而修正，因此，唯有不断地学习与创新才能跟得上社会变化的脉搏。

成大事需从点滴小事做起，成功的推销员，不应放过任何一个小细节，把自己、公司和产品推销给顾客。

要事半功倍，达到快速成交的效果，不妨了解事半功倍的成交法则。

## <<事半功倍成交法>>

### 书籍目录

第一辑 销售第一步：推销自己第一章 事半功倍要养成的好习惯谁都不会拒绝微笑的人非笑莫开店，和气能生财把“高帽子”给顾客带上珍视给人的第一印象倾听也要讲究技巧善于倾听客户的抱怨赞扬代替批评赞美要有分寸人一定要靠衣装销售时时需要思考成功的销售需要注意每一个细节诚信待人不仅仅是口号守时，是基本的诚信学会休息把谢谢挂在嘴边把握抉择时机第二章 事半功倍要具备的个人修养有了目标再行动目标可以订得高一点，但必须有效做一个良好的时间规划做任何事情都要有主见销售离不开积极的心态谦虚让你有求必得幽默让沟通变得简单勇气是最有力的武器自强，求人不如求己销售同样离不开创新专注于自己的工作推销员一定要勤奋忠诚是立身之本持之以恒才能成功能够原谅他人的过错第三章 事半功倍要向最伟大的推销员学习爱心是一笔伟大的财富坚持不懈是最基本的品质面对拒绝要坚持不懈自信是成功的第一秘诀热情是行动的信仰浪费时间等同于挥霍生命困境让你更坚强反省让你保持清醒控制情绪是一种能力第四章 事半功倍的生存准则服务客户是行动准则对顾客来说最合适的才是最好的推销员要对自己的工作负责责任面前，勇于承担把满足顾客的需求放在首位有效激发别人的认同保证商品质量也是为人民服务提供更好的服务客户利益受损时要赔偿客户的损失负责的态度让销售事业更顺利敬业的推销员出类拔萃让自己公司的人满意第二辑 销售的关键：推销公司第五章 事半功倍的服务法则服务是销售之本时刻为顾客着想不同客户不同对待长期保持联系，解决顾客后顾之忧服务要讲究特色销售就要与众不同做些不普通的事好的售后服务非常重要提供真正的售后服务与顾客道别的艺术感谢你的客户不断提高服务质量第六章 事半功倍的客户法则经营人脉，人脉是赚钱的基础选择好推销时机和地点约见客户的几种方法做个有心的推销员教你寻找潜在客户打破顾客心墙，接近客户掌握主动权，抓住潜在客户不要歧视客户，切莫以貌取人与客户取得交流和沟通再访客户的技巧重视每一个客户稳住你的老客户多收集客户资料，建立客户网给你的客户建档案让满意客户群介绍新客户第三辑 销售的最终目的：推销产品第七章 事半功倍说服术第八章 事半功倍成交法则第九章 事半功倍推销法则第十章 事半功倍，将任何产品卖给任何人第十一章 事半功倍让你成为销售冠军

## <<事半功倍成交法>>

### 章节摘录

第一辑销售第一步：推销自己第一章 事半功倍要养成的好习惯谁都不会拒绝微笑的人著名推销员乔·吉拉德说，有人拿着100美金的东西，却连10美金都卖不掉，为什么，你看看他的表情，要推销出去，自己面部表情很重要：它可以拒人千里，也可以使陌生人立即成为朋友。

和客户第一次接触时，脸上有灿烂的笑容往往能够让客户放松对推销员的戒备。没有几个人会拒绝笑脸迎人的推销员，相反，人们只会拒绝那些满脸阴沉、显得十分专业的推销员。在处理客户异议的时候，脸上同样要挂着笑容。

因为此刻的笑容代表推销员的自信。

自信有能力圆满地解决问题，自信能够让客户满意。

当对顾客要求表示拒绝时，脸上同样要有笑容。

此刻的笑容表示推销员很认同客户的观点，但是确实无能为力，还希望客户能够体谅。

当达成交易与客户道别时，脸上还是要有笑容。

此刻的笑容表示，推销员十分感谢客户的购买，对商谈的结果十分满意。

当未达成交易和客户道别时，脸上依然要有笑容。

此刻的笑容表示虽然对于没有达成交易，推销员有些遗憾，但是买卖不成友谊在，以后肯定还有合作的机会。

有些推销员在推销的过程中，容易受到情绪的控制。

当客户对成交要求表示不满，提出新的要求时，他们容易显示出失落的表情。

这种表情如果被客户捕捉到，极容易被利用来控制推销员。

## <<事半功倍成交法>>

### 编辑推荐

《事半功倍成交法:推销快速成交的黄金顺序》由企业管理出版社出版。

<<事半功倍成交法>>

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>