

<<CD-R如何做好产品解说>>

图书基本信息

书名：<<CD-R如何做好产品解说>>

13位ISBN编号：9787900663405

10位ISBN编号：7900663401

出版时间：2005-8

出版时间：北京大学出版社

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>

<<CD-R如何做好产品解说>>

内容概要

产品解说是销售过程中的一个重要阶段，解说的好坏直接关系到销售的成功与否。销售人员若把握不准产品卖点或不明晰客户需求，就无法有的放矢的做好产品解说。有经验的销售人员会妥善把握产品卖点与客户需求之间的关系，合理设计解说陈词，从而刺激客户的购买欲望。

本课程将向您详细讲授产品解说的准备工作、产品说明、沟通、构图等方面的相关技巧，以及在产品解说中应注意的事项。通过对本课程的学习，您将快速掌握产品解说的方法，培养起正确的销售表达技巧，为提升销售业绩奠定坚实的基础。

<<CD-R如何做好产品解说>>

书籍目录

第一讲 包装你自己

- 1.商品解说的重要性
- 2.顾客对商品的接受顺序
- 3.解说者应掌握的社交礼仪

第二讲 销售解说前的准备工作

- 1.让自己成为专家，主动出击
- 2.自我催眠
- 3.练习将商品销售给自己
- 4.商品分析
- 5.演练与接受批评
- 6.执行与修正

第三讲 沟通的七项技巧

- 1.用赞美开场
- 2.主题明确
- 3.与有决定权者沟通
- 4.以利他的基础出发
- 5.从不同的角度探测需求
- 6.注视对方的肢体语言
- 7.注视对方的眼神

第四讲 如何做好产品说明

- 1.数据夹
- 2.目录与赠品
- 3.演示注意事项

第五讲 善用参与感

- 1.参与感的影响力
- 2.善用人类的占有欲
- 3.在参与中引导焦点产生感觉
- 4.善用有视觉效果的辅助器材
- 5.善用客户推荐函与照片
- 6.善用销售中最有效的句子
- 7.将商品演示当成与客户共同的游戏

第六讲 构图技巧

- 1.何谓构图技巧
- 2.如何构图
- 3.使用时机

第七讲 掌握结束销售的契机

- 1.承担被拒绝的能力
- 2.观察肢体语言和语言的能力

第八讲 产品解说时的注意事项

- 1.不可与客户争辩
- 2.不要谈论自己对政治与宗教的看法
- 3.不要贬低竞争者的产品
- 4.清楚权限
- 5.不批评他人的看法或经验

<<CD-R如何做好产品解说>>

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>