

面对面顾问式实战销售



[面对面顾问式实战销售_下载链接1](#)

著者:周嵘

出版者:东方出版社

出版时间:2004-08

装帧:平装

isbn:9787506019637

本书是周嵘老师十三年从事销售和培训工作之经验的精华本。它包含了当代最具颠覆性的销售原理，最具实战性的沟通技巧，和可以作为教战手册的“销售十大步骤”的详情分析。你可以亦步亦趋地跟随它，让它指引你走向销售成功。你也可以反复地观摩它，撷其精要为我所用。当然，你还可以把它赠送给你的事业伙伴，让你的销售团队在这种最实惠最有效的培训课程中得到飞跃性的提升。

销售原理及成功销售关键

顶尖销售员十大实战步骤

顶尖销售员的说服技巧、问话技巧、成交技巧、沟通技巧

快速建立信赖感系列方法

如何让顾客迅速接受产品

如何快速解除顾客抗拒点

开发客户及吸引新客户方法

顶尖销售员必备信念与心态

如何解除销售过程中的疲惫与恐惧

作者介绍:

周嵘----销售训练师

十三年前在深圳从基层业务做起，有销售二十多种产品的丰富经验，曾担任销售经理，市场总监及营销副总，现任中国营销学会理事，中华人才企业培训学院深圳中心营销部主任，深圳聚成企业管理顾问公司营销总监，百思特实战销售训练机构总裁，多家公司营销顾问。2000年开始与成功学培训大师合作，运用其教学经验，推动了国内的成功学教育。2003年8月创建聚成学习王牌，至今在短短九个月期间，珠三角上千家企业与聚成签订长年代培员工的合约，并开始实施。

作者还与国内国际数十位名师合作，其中有世界级的大师安东尼·罗宾、博恩·崔西、乔·吉拉德、原一平、柴田合子、陈明莉、汤姆·霍普金斯、哈维·麦凯等，并汲取他们的成功理念，在掌握其精髓的同时付诸于实践。

曾培训过的部分企业：

中国移动

共好咨询集团

中国联通

中国企业网

科美集团

深圳海运协会

深圳阳光酒店

美国友邦保险公司

中国人寿保险公司

安利（中国）日用品有限公司

美国玫琳凯化妆品公司

目录: 一、销售原理及关键

（一）销售原理及关键

销售过程中销的是什么？

销售过程中售的是什么？

买卖过程中买的是什么？

买卖过程中卖的是什么？

（二）人类行为的动机

追求快乐，逃避痛苦

你的产品能带给客户哪些快乐，能让他避免哪些痛苦？

活用人类行为的动机来促成销售：痛苦加大法和快乐加大法

(三) 面对面销售中客户心中永恒不变的六大问句

二、沟通

(一) 沟通原理

小实验

(二) 问话，沟通中的金钥匙

(三) 聆听的技巧

(四) 肯定认同技巧

(五) 赞美的技巧

(六) 批评技巧

三、销售十大步骤

(一) 准备

(二) 良好的心态

(三) 如何开发客户

(四) 如何建立信赖感

(五) 了解客户的需求

(六) 产品介绍

(七) 解除顾客的反对意见

(八) 成交

(九) 转介绍

(十) 售后服务

• • • • • ([收起](#))

[面对面顾问式实战销售_下载链接1](#)

标签

销售

周嵘

营销思维

经管

vff

评论

销售类书籍的精华，没有废话！

周嵘 销售方面的讲师 很有传奇的人写的书 不过看这本书 只能当做笔记
更全面的了解还需看看《面对面顾问式销售》的视频 我觉得很有用~~ 呵呵

[面对面顾问式实战销售_下载链接1](#)

书评

[面对面顾问式实战销售_下载链接1](#)