

成为顾客的问题解决专家



[成为顾客的问题解决专家_下载链接1](#)

著者:科迪

出版者:机械工业出版社

出版时间:2004-3

装帧:平装

isbn:9787111132226

作者介绍:

目录:

[成为顾客的问题解决专家_下载链接1](#)

[成为顾客的问题解决专家_下载链接1](#)

标签

顾问式销售

解决问题

营销

销售

已删除

评论

20130507~20130508
核心就是要通过有技巧的询问，发掘客户的痛点，在表达理解得到的情感交流的基础上，通过复述与继续询问增强客户的痛点，然后提供解决方案来帮助客户。要多用询问，询问的句式要能够让客户很容易很顺畅的说是，一步步让客户没有压力的靠近肯定决策。同时也强调了一个有效的销售见面20分钟最有效。

[成为顾客的问题解决专家_下载链接1](#)

书评

[成为顾客的问题解决专家_下载链接1](#)