

CD-R如何做好产品解说



[CD-R如何做好产品解说_下载链接1](#)

著者:

出版者:北京大学出版社

出版时间:2005-8

装帧:平装

isbn:9787900663405

作者介绍:

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. 善用客户推荐信与照片
- 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
- • • • • [\(收起\)](#)

[CD-R如何做好产品解说_下载链接1](#)

标签

评论

[CD-R如何做好产品解说_下载链接1](#)

书评

[CD-R如何做好产品解说_下载链接1](#)