

超级销售力



[超级销售力 下载链接1](#)

著者:刘伟

出版者:

出版时间:

装帧:

isbn:9787115314802

《超级职场力系列：超级销售力》用精练的文字和大量的图画生动讲解了销售人员如何提升销售能力，如何消除顾客的各种疑虑。读者可在较短的时间内掌握《超级职场力系列：超级销售力》的要点，并在实际工作中反复运用，打造自己的超级销售力。

作者介绍:

目录: 第1章 提前演练有备而战

- 1.1 收集信息多种来源
- 1.2 客户类型事先分辨
- 1.3 总结提炼万能话板
- 1.4 提高自信情景预演
- 1.5 一线万金约客面谈
- 1.6 工具资料准备齐全
- 1.7 调整心态屡败屡战
- 第2章 开场破冰多种手段
- 2.1 初次见面礼貌在先
- 2.2 拉近关系始于寒暄
- 2.3 巧妙利用熟人引荐
- 2.4 直奔主题开门见山
- 2.5 直拳之外还有勾拳
- 2.6 引发共鸣善用情感
- 2.7 打开心门真诚颂赞
- 2.8 出奇制胜勇于冒险
- 第3章 挖掘需求能听会看
- 3.1 发现问题要靠慧眼
- 3.2 旁敲侧击巧妙试探
- 3.3 分析需求抽丝剥茧
- 3.4 直面痛点对症下药
- 3.5 引导需求善于转换
- 3.6 见机行事随机应变
- 3.7 适度增强其紧迫感
- 3.8 做顾问不做推销员
- 第4章 产品展示能说会演
- 4.1 简单直接介绍卖点
- 4.2 产品特色适当渲染
- 4.3 条理清晰不怕打断
- 4.4 说服之前先做示范
- 4.5 换位思考赢得好感
- 4.6 不同客户不同重点
- 4.7 案例故事活灵活现
- 4.8 激发兴趣引导体验
- 4.9 谨慎报价预留空间
- 第5章 消除疑虑及时签单
- 5.1 体验完毕让其自言
- 5.2 巧妙应对客户不满
- 5.3 身边人持反对意见
- 5.4 为何不能便宜一点
- 5.5 货比三家我再转转
- 5.6 预算不够我们没钱
- 5.7 及时修正合作方案
- 5.8 评价对手明褒暗贬
- 5.9 以退为进打心理战
- 5.10 临门一脚稳操胜券
- 第6章 售前承诺售后兑现
- 6.1 全面承兑服务理念
- 6.2 主动回访增进情感
- 6.3 出现问题绝不怠慢
- 6.4 耐心包容倾听抱怨
- 6.5 二八法则跟紧大单
- 6.6 客户至上养成习惯
- 6.7 追踪服务因需而变

6.8 维护关系人脉拓展
6.9 再次销售持续循环
.....
• • • • • (收起)

[超级销售力_下载链接1](#)

标签

销售

沟通

幸福进化俱乐部

俱乐部总部

评论

[超级销售力_下载链接1](#)

书评

[超级销售力_下载链接1](#)