

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 初次见面试貌在先

2.2 拉近距离始于寒暄

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 直面痛点对症诊断

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](#)