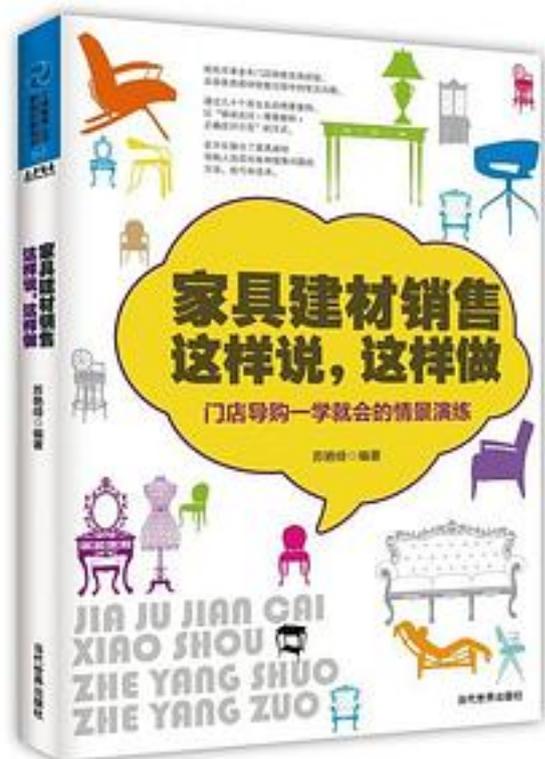


家具建材销售这样说，这样做



[家具建材销售这样说，这样做 下载链接1](#)

著者:苏艳绯

出版者:当代世界出版社

出版时间:2014-4-15

装帧:平装

isbn:9787509009642

对于家具建材行业的终端销售来说，该如何提升销售能力呢？商家在招导购的时候，一个非常重要的要求就是“口才好”。不可否认，口才在销售中是很重要的。但什么才是好口才呢？好口才不是夸夸其谈，不是信口开河，而是要学会如何与顾客沟通，如何获取顾客的信任，如何赢得顾客的心。沟通是销售的一个重要过程，销售沟通的宗旨就在于动之以情，晓之以理，诱之以利。为此，销售沟通不是单纯地只需要好口才，还需要

对顾客心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控及运用。

具体来说，在销售之前，你首先需要将你自己“销售”给顾客，让顾客接受你，认可你；你需要准确把握顾客的需求，做好顾客的“消费顾问”，将适合的产品推介给顾客；你需要巧妙地解答顾客的各种困惑，消除顾客的各种疑虑；你需要练就一双“慧眼”，以足够的悟性判断出顾客的购买信号，并适时地“推”顾客一把，让顾客变意向为行动……只有这样，你才能成为一名真正的优秀导购，你的职业道路才会越走越宽。

为了帮助大家提升销售能力，提升销售业绩，我们特地编写了本书。《家具建材这样说，这样做：门店导购一学就会的情景演练》中，我们依托多年来的家具建材销售实践与培训经验，大量收集整理了家具建材过程中经常遇到的诸多情景，并将每个情景划分为“错误应对”、“情景解析”、“正确应对示范”三大模块，即依照麦肯锡发现问题和分析问题的方法论有步骤地解决问题，力求循序渐进地启发读者的思维，一步步帮助读者取得骄人的销售业绩。

作者简介：

目录：第一章顾客要这么接待

- 情景1：正忙碌着，却有顾客前来光顾了 /003
- 情景2：没有顾客时，导购不知道该干什么 /006
- 情景3：顾客表情冷漠，不爱搭理导购 /011
- 情景4：顾客非常有个性，该怎么应对为好呢 /014
- 情景5：有些顾客实在不好沟通，真是累 /025
- 情景6：顾客看了一圈，突然产生了不满情绪 /033
- 情景7：顾客是朋友或熟人介绍来的，不知该如何接待比较好 /035
- 情景8：老顾客来了，不知道如何接待比较好 /038
- 情景9：接待了一位老顾客，不知怎的，他最后悻悻地离开了 /044
- 情景10：同行顾客之间意见不统一，不知道该听哪位的 /047
- 情景11：顾客带着木工师傅来，看样子是准备看好款式后自己做 /050

第二章产品要这么推介

- 情景1：导购要为顾客讲解，顾客却说“我随便看看” /055
- 情景2：向顾客做推介时，顾客总是不爱言语 /059
- 情景3：顾客问：“这款沙发有红色的吗？” /061
- 情景4：顾客对导购的推介好像没有什么兴趣 /063
- 情景5：顾客总是拿其他品牌其他门店的产品来作对比 /068
- 情景6：顾客说话模棱两可，不太明白是什么意思 /071
- 情景7：顾客总是询问一些专业问题，烦死了 /074
- 情景8：顾客有点心不在焉，不知如何才能吸引他的注意力 /079
- 情景9：顾客在看产品时，闲逛顾客“插嘴”影响了她 /083
- 情景10：顾客转了一圈，什么话都没说就打算离开 /086
- 情景11：已经详细向顾客说了每个卖点，顾客却还是不知道这产品有什么好 /088

第三章疑虑要这么消除

- 情景1：你们怎么会找×××代言呢 /097
- 情景2：你们真的是国际品牌吗 /100
- 情景3：你们这个是新品牌吧，以前都没有听说过 /103
- 情景4：你们和××的产品很类似，到底谁仿谁啊 /106
- 情景5：款式还可以，不过材料好像不是很好 /108
- 情景6：顾客总是抱有怀疑态度，不愿相信导购的话 /110
- 情景7：你们新产品上架的速度实在太慢了 /114
- 情景8：你们的产品质量也太差了吧，这儿都有划痕了 /116
- 情景9：顾客总是横挑鼻子竖挑眼/态度不好 /119
- 情景10：产品存在某些缺陷，怕说出来会让顾客退却 /123

- 情景11: 顾客所提出的不足之处确实存在 /126
- 情景12: 顾客所提出来的意见或看法是错误的 /128
- 第四章 价格异议要这么处理
- 情景1: 顾客看了标价或听了报价, 转身就要离开 /135
- 情景2: 东西还不错, 就是太贵了 /139
- 情景3: 明明是促销不讲价的, 顾客还是要还价 /142
- 情景4: 我是你们店长的朋友, 怎么着也得优惠点吧 /144
- 情景5: 我不要赠品/积分, 直接给我打个折扣吧 /147
- 情景6: 隔壁店/××品牌比你们便宜很多 /150
- 情景7: 我都来了好几趟了, 再给打点折吧 /153
- 情景8: 我是你们的老顾客介绍过来的, 可以优惠多少 /156
- 情景9: 人家促销都四折、五折, 你们的怎么还只打八折 /158
- 情景10: 你们产品的折扣力度这么大, 是不是有什么质量问题啊
- · · · · (收起)

[家具建材销售这样说, 这样做 下载链接1](#)

标签

销售

家具

建材

家具建材销售这样说这样做

沟通

建材销售

不错

业绩

评论

卖家具不能只用“口”还得用“手”

结合前一段参加的情商课程，感觉作者真提到的话术真的非常厉害

有句销售行话说：“占争论的便宜越多，吃销售的亏越大。”一本大大超乎我想象的家具销售书，市面难得有，好好阅读完

在书店翻了翻，讲销售的一些基本技巧理念，做好feature,advantage,benefit的准备工作，要专业

家具建材销售这样说这样做

[家具建材销售这样说，这样做_下载链接1](#)

书评

[家具建材销售这样说，这样做_下载链接1](#)