

没有卖不掉，只有不会卖



[没有卖不掉，只有不会卖 下载链接1](#)

著者:王远

出版者:北方妇女儿童出版社

出版时间:2016-1-1

装帧:平装

isbn:9787538595550

马云说：做生意的第一要素是要用心。思考如何卖，也是一种快乐！

70个销售策略和技巧，从挖掘需求到成交订单；

70个真实情境加技巧解析，以心攻心，见招拆招；

解决至少90%的销售难题，即学即会！

- 找不到需求？你标错了标签！——思路决定销路，任何东西都能卖出去！
- 卖不出去？你不会卖！——地球人都是潜在客户，方丈也要买梳子！
- 没有天分？你不够努力！——卖产品就像做人，任何人都能做销售！
- 摸不透人心？你不够用心！——想钓到鱼，就得像鱼儿那样思考！
- 订单签不下来？你错过了商机！——你若会把握，成交就在那里！
- 买卖没做成？你用错了方法！——找准对策，客户就会给你钱。

作者介绍:

王远，资深销售人员，现为自由作者。

目录: 前言 / 1

Part1

没有找不到需求的市场，只有标错标签的商品

思路决定销路：把梳子卖给方丈 / 3

客户的差异性心理：像卖日用品一样卖感快贴 / 7

幸运是怎么来的：你若会把握，成交就在那里 / 9

“锚锭”原理：找对人，做对事，说对话 / 11

正视拒绝：爬起来，客户在原地等你 / 13

成交的切入点：你的客户是谁？ / 15

Part2

没有不好卖的东西，只有不会卖的人

愿者上钩：怎样让方丈对梳子感兴趣？ / 19

摸清需求：地球人都是潜在客户 / 21

认同法则：买东西，也许只因为卖东西的人 / 23

圆心法则：圈子越大，销售越好做 / 25

诚信法则：客户，比产品更重要 / 27

锲而不舍：打破“谢绝推销”的咒语 / 29

最优法则：客户往往青睐最好的 / 31

Part3

没有天生的高手，只有不会做人的销售

首因效应：先交朋友后做销售 / 35

平等原则：别让自卑困住你的舌头 / 38

知己知彼：话不在多，“攻心”最重要 / 40

退让原则：客户发火，我们灭火 / 42

幽默营销：有本事就把客户逗笑 / 44

豁达原则：积极心创造好业绩 / 46

“厚脸皮”原则：坚持到让客户绝望 / 48

Part4

没有签下下来的订单，只有错过了的商机
换位思考：你能像方丈一样思考吗？ / 53
羊群效应：抓住人人都有的从众心理 / 55
权威效应：名人光环的诱惑与威力 / 57
排除干扰：擒贼先擒王，找准“关键人物” / 59
贪婪原则：让客户占便宜总是好过降低价位 / 62
饥饿心理：得不到的才是最好的 / 64
恐惧心理：击溃客户的心理防线 / 66

Part5

没有看不懂的人心，只有不会看的“眼睛”
成交讯息：嗅出你的第一桶金 / 71
察言观色：解读客户的购买心思 / 73
火眼金睛：看准客户的眼色 / 76
洞察秋毫：找准客户中的“当家人” / 78
醉翁之意：读懂客户的言外之意 / 81
声东击西：好胳膊好腿不如一张好嘴 / 83

Part6

没有永远的拒绝，只有不懂变化的推销
叩开心门：方丈为什么会拒绝梳子？ / 87
旁敲侧击：人们都不喜欢口若悬河的推销 / 90
以问代答：他说你听，比你说他听更有效 / 93
投其所好：千言万语不如心坎上一个词 / 96
拉近距离：“我们”比“我”更有效 / 99
脑洞大开：梳子未卖，“镜子”先行 / 102
一笑千金：面带三分笑，订单跑不掉 / 105

Part7

没有做不成的买卖，只有不管用的计策
唯利是图心理：客户在乎的只是自己的利益 / 111
利益营销：吊起客户的胃口来 / 115
卖点营销：最特别的就是最好的 / 118
体验营销：说一千道一万，不如眼见为实 / 121
侥幸心理：精明的客户都喜欢额外的优惠 / 124
互惠心理：一点“好处”，让客户产生亏欠感 / 127

Part8

没有攻不破的心理防线，只有还没下足的功夫
关怀策略：消费，不只是花钱 / 133
满足策略：给客户“面子”，客户就会给你钱 / 136
大王效应：80% 的订单来自于20% 的客户 / 139
沉默是金：倾听的艺术 / 141
以心换心：设身处地替客户考虑，客户会感激你 / 144
互悦机制：你够真诚，客户才会信任 / 146
取悦策略：嘴甜一点，买卖就成了 / 149
服务式营销：买你的东西，也许只是为了优质的服务 / 152
保持耐心：心急保不住大订单 / 155
推销自己：给客户钟情于我们的理由 / 158
关注回款：订单下了，销售还没有结束 / 161

Part9

没有钓不到的“鱼”，只有不对路的“饵”
“梳理”客户：一眼看穿客户的性格 / 167
理智型客户：关键词—实用 / 170
计较型客户：关键词—实惠 / 173
虚荣型客户：关键词—赞美 / 176
犹豫型客户：关键词—选择 / 178
沉默型客户：关键词—真诚 / 181

谨慎型客户：关键词—细节 / 183
暴躁型客户：关键词—顺从 / 185
Part10
没有百分百的满意，只有仍不够好的服务
结下“销售缘”：成交之后，才是销售真正的开始 / 191
遵守承诺：不给客户开“空头支票” / 194
售后服务：积极回应客户的反馈 / 197
反省改善：将客户投诉当作成交机会 / 200
贴心回馈：用热忱拴住客户的心 / 203
保持联系：让老客户心甘情愿替你推销产品 / 205
随时积累：搭建你自己的销售网络 / 208
· · · · · (收起)

[没有卖不掉，只有不会卖_下载链接1](#)

标签

营销

垃圾

评论

拼凑而成的一本书，通过一系列不实的鸡汤故事，来展示销售工作中的错误道路

[没有卖不掉，只有不会卖_下载链接1](#)

书评

[没有卖不掉，只有不会卖_下载链接1](#)