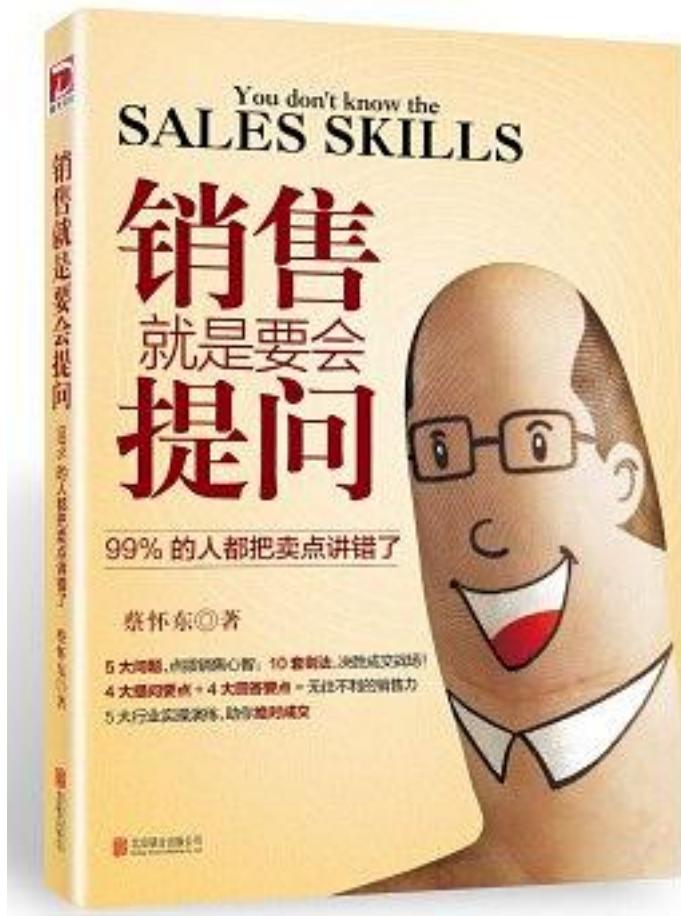


销售就是要会提问



[销售就是要会提问_下载链接1](#)

著者:蔡怀东

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2016-3

装帧:平装

isbn:9787550272033

在复杂多变的销售过程中，你是否遇到以下常见困惑：

如何通过提问来成功销售产品？

如何通过客户的问题创造销售机会？

如何打消客户的戒备心理减少拒绝？

如何保护自己的价格空间？

如何使客户成为终身客户、忠诚客户？

答案就在《销售就是要会提问》。

本书是蔡怀东老师经过多年的个人实践，总结研发的极具销售实战技巧的品牌课程的升级版。本书的内容曾帮助学员销售业绩平均提高30%。本书讲究实效，实战，贴近日常销售工作，以实践案例讲授改变原有的销售思维方式，使读者做到举一反三，5大行业实战演练帮助读者快速掌握本书的核心内容

作者介绍：

蔡怀东

实战家首席培训师

中国企业文化百强十佳培训师

中国“我是好讲师”TOP30强

首届青年培训师大赛山东赛区评委

版权课“个人成长思维模式”研发人

版权课“提问式销售模式”研发人

蔡老师课程注重实战，注重效果，因此他不讲冠冕堂皇的大道理，他说培训要少讲“为什么”多讲“怎么办”，因为“怎么办”比“为什么”更重要。被誉为真正的“实战家”。

蔡老师授课特色风趣幽默，轻松自如，引发思考，并且直击要害，感觉时间超快，拥有“十分钟讲师”美誉

目录：第1章 学销售技能，先改变思维

1. 销售额增长50%的时候，是接受的客户多，还是拒绝的客户多？ // 003
2. 如果目标客户选错了，销售难度是不是增加了？ // 004
3. 销售是一项技能，还是一个岗位？ // 005
4. 销售技能提升，看书能学会吗？ // 006
5. 应该教客户如何“选产品”还是如何“卖产品”？ // 008

第2章 开启提问式销售模式：提炼卖点

1. 提炼产品卖点，找到核心竞争力 // 013
2. 如何寻找产品卖点？ // 018
3. 如何讲解产品卖点？ // 024

第3章 十套剑法，提问式销售深度应用

1. 说症状：找准客户的“病根” // 033
2. 讲故事：让客户感同身受 // 044

- 3. 问题转机：每一次提问都是展示机会 // 051
- 4. 提供体验：千言万语不及亲身体验 // 059
- 5. 借力使力：塑造权威影响力 // 065
- 6. 买涨不买跌：让客户认可现在最合适 // 072
- 7. 减少更换：勿让客户面对选择难题 // 079
- 8. 成交信号：别与成交擦肩而过 // 084
- 9. 假设成交：用提问代替等待 // 089
- 10. 快速成交：做好“临门一脚” // 095

第4章 客户关系管理：谈钱还是谈感情？

- 1. 客户变为朋友 // 103
- 2. 客户期望值的两个层次 // 107
- 3. 如何拉近与客户之间的关系？ // 115

第5章 提问式销售模式的操作实施

- 1. 提问式销售模式操作实施：发问 // 133
- 2. 提问式销售模式操作实施：应答 // 139

第6章 实战演练，固化销售流程

- 1. 实操演练案例 // 157
- 2. 把销售做到机械化 // 179

• • • • • (收起)

[销售就是要会提问](#) [下载链接1](#)

标签

销售

营销

提问

沟通

思维方式

[销售就是要会提问](#)

心理学

商业

评论

有一点亮点：推销时是一个引导客户怎么选择好产品的过程

销售、工作和生活中都需要话术，为了最后的目的设计套路

太实用了！

重点鲜明通俗易懂

有的逻辑挺棒的

学不在多，贵在多行

非常通俗！看完个人总结就两点适用我的工作：找卖点教客户选产品，会提问。再简洁点书名已概括全书内容。-2016.12.04

干活不多，提点式的内容。站在客户的角度思考销售过程，通过恰当地提问掌握主动，引导客户思路，获取客户情感上的认同。有些场景慢慢的都是话术。

蛮赞的一本书。道理说的浅显易懂 富有丰富的case读起来不至于很枯燥。

虽然有时觉得啰嗦，但是还是不错的！它指出了不少常见的错误以及麦肯锡式的问题分

解

京东上跟另外两本销售的书打包买的，但是这本的质量明显高出一截，逻辑性、系统性都很好，而且举的案例也是信手拈来，很有实践意义。最妙的是作者跟他老婆的排演，女方的话术根本不按套路出牌，很有启发效果。值得再读。

边上班边看一天看完的，非常白话，很多道理都懂，看书refresh加深一下印象还蛮有必要的，比如讲求逻辑、分清主次，寻求认同感，想人之所想及未想，以及会讲故事～所以其实所有的工作做到最后，都是对人性的把握吧～

我觉得销售很重要的部分是心理和真诚，很多逻辑有问题。呵呵哒

销售具体的行为方法，偏实战

显浅易懂，看完以后帮助很大，打开了我的思维，里面还有好些话术值得背下来

书很实用，里面有很多例子和话术都很贴近实际。估计老师的课也非常棒！

例子很多，很有说服力，比如关乎汽车销售的记忆犹新。

要做到更重要

读过的第一本关于销售的书，内容上更像是一门销售课程，按照书籍的标准来看，三星

前面讲的非常好。

[销售就是要会提问](#) [下载链接1](#)

书评

书名：《销售就是要会提问》作者：蔡怀东 难度系数:★ 推荐系数：★★★

阅读感悟：本书的作者是中国企业教育百强十佳培训师，在书中作者提出了销售要让顾客从“改变观念”到“选择产品”，那如何提升我们的销售技能呢，那就要从改变思维开始。作者提出了我们要从产品...

[销售就是要会提问](#) [下载链接1](#)