

# 会提问才是好销售



[会提问才是好销售 下载链接1](#)

著者:[日] 青木毅

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:2017-8-1

装帧:平装

isbn:9787505740518

如何一开口就能吸引客户？如何提问，能让客户主动回应？如何深度追问，让客户主动购买？

青木毅以“提问型销售”的技巧独步日本销售领域，无论是大型汽车经销商、不动产建设公司、保险公司或是制造商，都得到过他的支持。在他看来，销售过程中的任何一环，如：新客户开发、展示产品、合约签订、售后承诺等，都可以直接利用提问击穿顾客的抵抗，令客户直接签单。

《会提问才是好销售》是青木毅的权威代表作，他将自己在销售实战中所依靠的“销售

50句”，用场景还原的形式，帮读者快速掌握提问的关键点，并可以结合提问的原理，进行自我练习和演绎，最终内化为可活学活用的销售技能，实现一技傍身，当场签单！

作者介绍:

[日] 青木毅

毕业于大阪工业大学。

33岁，于1000名以上的业务员中脱颖而出，取得5年内累计业绩第一名。

36岁，创立了顾问公司Realize。

42岁，开创了发问型业务，在发问型沟通上担任东京、大阪等政府机构的指导者。

43岁，个人、代理店业绩双双取得全国第一，并从全世界84个国家共2500家代理店手中摘下世界大奖。

2016年至今，青木毅设立发问型沟通协会，着手将发问型沟通普及开来。

目录: 销售员的最大武器是“提问”

## 第1章 新客户开发：开场白的11个技巧

●通过寒暄引起客户关注

●销售要以退为进，不能急功近利

1.这样开场客户是不会拒绝的。

2.这样提问能很快地从客户那里获得回应。

3.这样说可以抹去对方以往“销售=推销”的印象，获得安心感。

●确保合适的交流场所和时间，达到深入沟通

4.确定谈话的场所，能让客户真正进入倾听的状态。

5.一旦确定了时间，就能极大地提高签约率。

6.激发客户购买欲望的句式。

7.让客户认识到自己在这方面没有进展。

8.让客户认识到该问题的重要性。

9.消除客户顾虑的说话之道。

●从客户“逃避的理由”中发现需求

10.这样说，可以解决来自客户的反对和推托，

11.提前打消客户讨价还价想法的提问方法。

## 第2章 赢得客户好感：积极为对方考虑的6大攻略

●询问与客户相关的问题，产生“帮到客户”的想法

●全面关注客户的过去与未来，走进客户内心世界

12.在短时间内与客户拉近关系。

13.让客户感知到你对他的事情感兴趣。

14.（了解过去）以此走进客户的内心世界。

15.（了解现在）以此让客户对销售员敞开心扉。

16.（了解未来）以此让客户坦率地说出内心的真实想法。

●运用“共鸣+提问”3部曲

17.加深与客户的关系，这个句式就够了。

## 第3章 产品展示：让产品满足客户期望与需求的12种途径

●无须说明，只靠提问就足够了

●如何让客户认可双方的这次见面

18.进一步强化客户的购买动机。

19.让客户也清楚了解自己现在的状况。

●告别说明式推销

20.（了解现状）越是关注现实，客户的期望越容易产生。

21.（了解期望）让客户用语言表达，从而清楚地认识到自己的期望。

22.（了解期望）让客户畅想未来，进一步强化期望。

23.（锁定问题）提供能够实现期望的办法。

24.（让客户思考解决的对策）加强对“实现期望”这件事的认真程度。

●再次确认客户期望，试探签约意向

25.（再次确认客户的期望）确认客户想要实现目标的心情。

26.这样就一下子过渡到了“签订合约”环节。

27.这样问可以作为提高客户自身期望的契机。

28.（给出建议与理由）一句话提高客户对方案的期待。

29.（推介产品或服务），进行说明并最终签约。

#### 第4章 合约签订：促进合约签订的8大方法

●你的产品（服务）是客户实现期望的手段

●了解客户对合约的想法，强化购买意愿

30.询问客户的感想，强化其购买动机。

31.了解具体的情况，强化购买的意愿。

32.让客户实际体会产品的好处。

33.让客户自己得出结论。

●了解客户真实想法的两大利器

34.首先听听客户的想法。

35.进一步了解客户的真实想法。

●商谈有了结果后立即引导客户付诸行动

36.让客户下定决心。

37.引导客户将想法付诸行动。

#### 第5章 售后跟踪：老客户介绍新客户的9大秘密

●如何说，能让客户为你自觉推广

●询问产品的使用情况，关注客户的改变

38.让客户切实感受产品或服务的价值。

39.让客户关注到日常生活的变化，认识到与以往的不同。

40.通过与过去对比，让客户清楚地认识到变化。

41.让客户进一步体会到所购买产品（服务）的价值。

42.以此向客户提出新的建议。

●客户口碑重要性的4大要点

43.让客户产生帮我们宣传的意识。

44.让客户产生想要尽一份力的想法。

45.使用这样的说法，能让我们与被推荐者的见面更加轻松。

46.消除客户的思想负担。

#### 第6章 自我提问：达到销售目的4大法则

●“对自己提问”越深入，越能对客户准确提问

●刻意反思，科学“对自己提问”

47.常常自问“我的目标是什么”？

48.在与客户会面之后反思“哪些地方做得还不错”？

49.常常模拟“今天的会面要如何进行呢”？

50.反复地问自己：“比如呢？”“为什么？”“这么说来？”

后 记

· · · · · (收起)

[会提问才是好销售\\_下载链接1](#)

## 标签

销售

提问

商业

财务自由

管理

沟通

2018

经济学

## 评论

销售无处不在

-----  
是非常好的销售书籍，方法细致，可操作性强。

-----  
言几又中关村店，两小时看完。

-----  
在西西弗花了一个小时读完，感觉有些不太符合中国民情。

-----  
29.日本人写的书很实用。应用性很强，真的帮助很大。共鸣三部曲很实用。作者说的欧美和亚洲的销售思路确实不同。欧美是直陈式的销售方式，而亚洲人更关注人际关系，更要求相信销售员本身而不是产品。确实很不错。

-----  
问题在中国不适用，但是思路可以借鉴

-----  
还可以，请求推荐的那一块引起启发，我们做业务的需要话术，更需要理解消费者的立场。

-----  
销售

-----  
给从事销售一线的盆友推荐一本书，日本人写的，销售不是推销，每个销售人员都是顾问，是信息提供者，通过50个提问，引导客户自己梳理需求，强化认知和期望，具像化未来场景，并让客户主动寻求解决方案，主动购买签约。内容很浅，但很有道理，一个晚上就能看完！

-----  
全书简练  
都是重点；本书以平实的话讲述了销售时所会用到的各种理论，简练，不空洞。

-----  
销售人士必读：1. 提问式销售的具体操作手法，50问，目前能执行起来足以；2. 老客户推荐挖掘部分有个亮点：对还未成交的客户也可进行老推挖掘；3. 作为销售的自我提问：目标感，反思，提前预演；

-----  
[会提问才是好销售\\_下载链接1](#)

书评

读本书之前，个人认为销售的真谛在于让人们发现自己的需求并获得满足。就这一点而言在某种程度上和心理咨询有点类似。心理咨询过程中，倾听和提问，是成败的关键所在。读完这本书，由好奇书的内容变为很想了解原著者的经历，了解他曾经在什么时代在哪里面对什么人用哪些提问成...

初次收到这本书，以为会很厚，没想到只是小小的一本，但是，浓缩的都是精华啊，用在《会提问才是好销售》上没毛病。我一般喜欢看有挑战的书，所以当我看到这本书的书名后，我还是感到很新奇，会提问才是好销售？因为在我固有的思维中，会销售的人都是能吹牛的人，你牛吹得越好...

中午会友后在附近随便逛逛，来到了一家言几又书店，果然只有书店是能够让人静下心来地方。  
准备出门时看到门口的一本书「会提问才是好销售」，看了两眼颇有些吸引之处。按照习惯查了一下豆瓣评分，分数还不错，便坐下来边看边做起笔记来。  
通常我们对于销售的期待是将产品卖...

这本书特别特别的好，在所有关于提问的书籍里选了这本书特别幸运！里面的对方不仅有实用性，而且还建立了销售的正确价值观！在阅读过程中，他不仅让我们明白我们销售什么，给别人带来什么？你的初心决定你的动机，才会带来客户的感动！这也是一本实用性的销售教科书，我里面划...

销售是现代企业组织中的中枢环节，围绕着销售目的所展开的生产、运输、仓储，及市场营销活动，无不是对销售的支撑及优化。  
以美国为主的西方销售思想一直牢牢占据着营销领域的大部分市场，而在上世纪80年代中期开始，日本经济的腾飞，使得日本的销售模式和经验成为了另一股清流...

[会提问才是好销售\\_下载链接1](#)