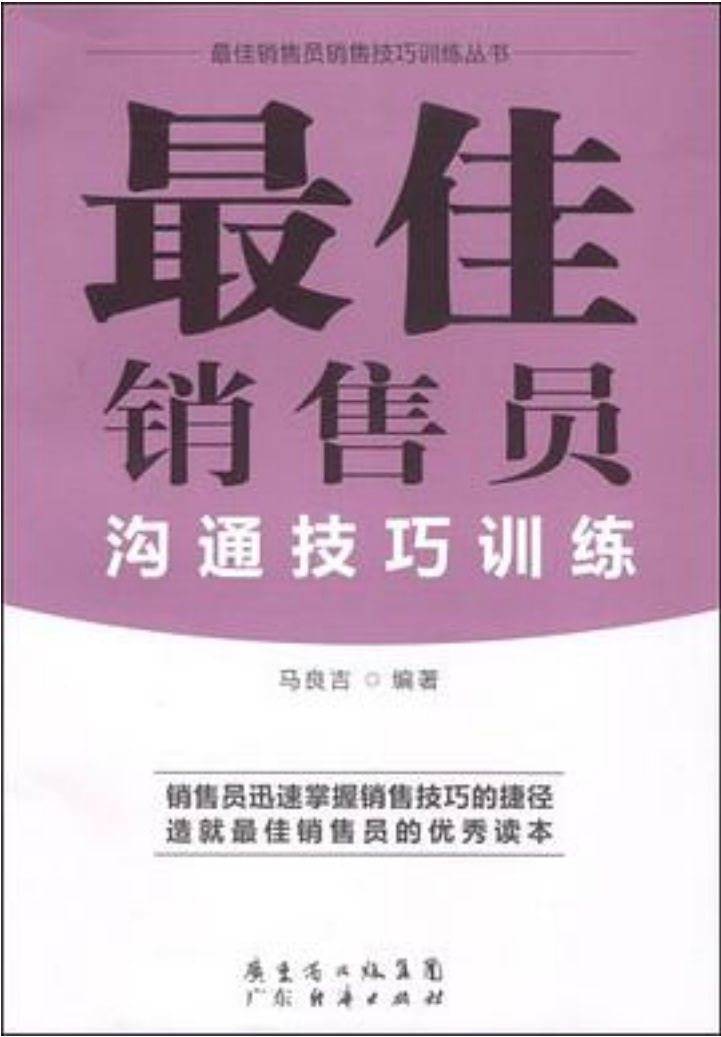


# 最佳销售员沟通技巧训练



[最佳销售员沟通技巧训练\\_下载链接1](#)

著者:马良吉

出版者:广东经济

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787545400137

《最佳销售员沟通技巧训练》作者马良吉，大师原一平说：“推销是一门深奥的学问，

因为它综合了市场学、心理学、口才学、表演学等知识。”可以说，在销售这一行业中，但凡那些出类拔萃者，无一不是拥有广博知识、丰富技能的人。要想成为一名优秀的销售员，必须先成为一名“金才”。那么，从此刻开始，销售员就要向着“全才”这个方向去努力，而通过《最佳销售员沟通技巧训练》，希望能帮助你有效提升自我的沟通能力，在游刃有余中，与客户达成最有效的沟通。

作者介绍:

目录: 第一章 未雨绸缪——做好沟通前的准备工作 1. 永远保持自信心 2. 爱上你的产品  
3. 塑造良好的职业形象 4. 让自己极具亲和力 5. 掌握基本的介绍产品技巧  
6. 让销售道具助你一臂之力 7. 选择恰当的时间和地点 8. 制定出明确的销售目标  
9. 名片满天飞也是一种沟通技巧第二章 去伪存真——确认客户的真实需求  
1. 说好开场白很重要 2. 认真倾听客户的谈话 3. 充分运用赞美的力量  
4. 寻找有决策权的购买者 5. 巧用他人的影响力 6. 巧妙应对客户的不同反应  
7. 把“我们”挂在嘴边 8. 了解客户的折中心理第三章  
主动进攻——适时阐述自己的观点 1. 瞄准客户的兴趣点 2. 把益处传达给客户  
3. 明确说明你想让客户怎么做 4. 委婉拒绝客户的过低出价 5. 适度的沉默也是金  
6. 运用好肢体语言 7. 好的销售成绩是问出来的 8. 适度运用“威胁”策略  
9. 精确的数据最有说服力第四章 春风化雨——将客户的异议消灭于无形中  
1. “销售是从被拒绝开始的 2. 找出产生异议的真正原因 3. 让客户了解一些事实真相  
4. 从客户拒绝的理由中找到解决方法 5. 与竞争对手和平相处 6. 不要掩饰产品的缺陷  
7. 争执并不能解决问题 8. 预先处理可能出现的问题 9. 巧妙处理价格异议第五章  
达成一致——完成沟通的理想目标 1. 以适当让步换取客户的认同  
2. 妙用退而求其次的策略 3. 理智地对客户作出承诺 4. 与客户换位思考  
5. 签约时最好不动声色 6. 细节决定沟通成败 7. 替客户考虑周全第六章  
共同实施——做好销售之外的沟通 1. 做好跟踪服务工作 2. 与客户建立长期和睦关系  
3. 利用老客户建立新的关系网 4. 积极承诺不如积极兑现承诺 5. 进步源于不断学习  
6. “礼”轻情意重 7. 勇敢承认“这是我的错” 参考文献  
· · · · · · [\(收起\)](#)

[最佳销售员沟通技巧训练\\_下载链接1](#)

标签

销售

创业

评论

-----  
[最佳销售员沟通技巧训练\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[最佳销售员沟通技巧训练\\_下载链接1](#)