

最佳销售员成交技巧训练



[最佳销售员成交技巧训练_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:9787545400120

《最佳销售员成交技巧训练》从这种观念出发，也为了帮助更多想成为优秀销售员的人实现他们的梦想，我们以一种与众不同的方式编撰了《最佳销售员成交技巧训练》，较系统地阐述了销售过程中，从了解客户、与客户交流沟通、处理客户异议、与客户谈判、尽快促进成交直到成交后的服务与收款的各种细节与技巧入手，以案例的形式，对销售过程中可能出现的问题进行了详细的分析与概括，从而帮助销售员更深刻地理解销售的意义，掌握一些被无数人证明行之有效的销售方法，力图帮助销售员全面提高专业水平，提升销售业绩，同时也提升销售员的生活品质和人生境界。

作者介绍:

目录: 第一章 做好准备工作——摸清客户的底细 1. 深入了解你的客户
2. 收集有效的客户信息 3. 挖掘客户的真正需求 4. 准确定义你的目标客户
5. 判断客户的不同角色 第二章 建立感情纽带——不仅仅让客户信任你
1. 给客户留下良好的印象 2. 寻找与客户间的共同话题 3. 多考虑客户的利益
4. 增加真诚的感情投入 5. 与客户建立友好关系 6. 有足够的热情，但不过火
7. 运用幽默调节气氛 8. 掌握客户的心理密码 9. 用礼物表达感情 第三章
做好沟通工作——让你的销售无障碍 1. 以客户喜欢的方式沟通
2. 与客户之间形成互动 3. 做个好的倾听者 4. 真心向客户求教 5. 学会向客户提问题
6. 善于激发客户的兴趣 7. 熟悉产品的相关知识 8. 对客户进行“意向引导”
9. 给予客户恰到好处的赞美 10. 让客户说出成交条件 第四章
巧妙应对拒绝——让客户难以说“不” 1. 永远不怕吃“闭门羹”
2. 让客户说出拒绝的理由 3. 摸清客户的底牌、 4. 将拒绝转化为肯定
5. 感动客户比打动客户更有效 6. 让客户回答自己的反对问题 第五章
把握谈判细节——销售中最关键的博弈 1. 准备好要回答客户的问题
2. 找个合适的帮手 3. 适度赞美竞争对手 4. 适当给客户加加压
5. 如何应对客户讨价还价 6. 切忌与客户争吵 7. 巧妙转化客户的异议—
8. 引导客户作出成交决定 9. 在适当的时机提出成交要求 10. 读懂客户的成交信号
11. 力争达到双赢 第六章 踢好临门一脚——让成交变得顺理成章
1. 用精确的数据征服客户 2. 让客户亲自体验产品 3. 帮助客户进行利益汇总
4. 欲擒故纵，促进成交 5. 制造出欲购从速的氛围
6. 不妨给客户让出个“台阶价” 第七章 成交后的销售——成交结束，销售没结束
1. 回款了销售才实现 2. 及时判断可能的呆账 3. 锁定目标，电话催款
4. 上门催款效果好 5. 对不同客户运用不同的催款方法 6. 售后服务也是销售的一部分
7. 重视客户的点滴抱怨 8. 为客户提供个性化服务
9. 成交后仍要保持友好关系 参考文献
· · · · · · [\(收起\)](#)

[最佳销售员成交技巧训练_下载链接1](#)

标签

评论

[最佳销售员成交技巧训练_下载链接1](#)

书评

[最佳销售员成交技巧训练_下载链接1](#)