

步步为赢



[步步为赢_下载链接1](#)

著者:肖晓春

出版者:机械工业

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787111266198

《步步为赢:汽车销售顾问职业化训练》根据汽车销售顾问实际工作中遇到的具体问题，大量采用汽车销售第一手实战案例，将实战的销售技巧与销售妙语、销售技法贯穿于销售流程之中，通过案例讨论、情景模拟以及实战问题诊治等方式，让读者朋友全程参与，切身体会并掌握行之有效的销售实战技巧与方法，从根本上把握与推进客户购买进

程，快速提升汽车销售成交率。

《步步为赢:汽车销售顾问职业化训练》最大的特点是从细节入手，注重销售顾问基本素质培养。接待客户、车辆展示与介绍、客户联络与跟进、试乘试驾体验、促成订单、售后服务，汽车销售的每个环节都需要注意细节问题，这是决定销售成败的关键。

这是一本十分奏效的实战性书籍，它会使您在与客户交流的过程中时刻把握住主动，实现销售业绩的快速提升！《步步为赢:汽车销售顾问职业化训练》适合于汽车4S店店长、汽车销售经理以及汽车销售顾问等人员珍藏阅读。

作者介绍:

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。

十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训+执行顾问+现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。

肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八部”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

目录: 汽车销售业绩提升的解决之道第一章 卖车功夫在车外 塑造汽车销售顾问职业形象
主动拓展人脉，开发潜在客户 将80%的精力花在20%的客户上 随时随地创造销售机会
给客户持续的关爱 将自己激励成超人第二章 初次接待客户 迎接客户进店
递送名片与自我介绍 不同类型客户的心理特点与接待技巧 设计吸引客户的开场白
超级赞美不露痕迹 自然而然地主导并控制话题 恭送客户离店第三章 车辆展示与介绍
引导客户主动说出自己的需求 汽车的静态展示。“FAB”利益介绍法
六方位绕车介绍法 横向比较——强化自身，弱化对手 车辆展示的构图法
车辆展示中需要注意的问题第四章 客户联络与跟进 让客户留下自己的资料
客户跟进的流程 对客户资料归档整理 客户跟进方式与策略 成功跟进所要达成的目标
客户离开一周后的回访电话 “AIDA”电话沟通技巧第五章 试乘试驾体验
试乘试驾前准备 试乘试驾流程 销售顾问主导的试乘试驾体验 引导客户的积极体验
试乘试驾的结束第六章 嫌车才是买车人 是什么引起客户异议——不专业
汽车销售中的常见异议 无需澄清的异议 解除客户异议的万能公式
妥善处理客户异议的九种方法 价格异议的处理第七章 促成签单 是什么阻碍交易的达成
捕捉促成交易的信号 主动对客户说：“我们成交吧！” 三招战胜客户最后的犹豫
经典汽车销售成交方法 签订汽车销售合同 避免客户成交后的后悔第八章 汽车售后服务
及时的交车服务 交车的流程 让客户满意的售后服务 妥善化解客户的不满和投诉
要求客户为自己引荐
• • • • • (收起)

[步步为赢_下载链接1](#)

标签

评论

[步步为赢_下载链接1](#)

书评

[步步为赢_下载链接1](#)