

成功人士99个销售细节



[成功人士99个销售细节 下载链接1](#)

著者:凡禹 编

出版者:华中科技

出版时间:2009-7

装帧:

isbn:9787560954394

《成功人士99个销售细节》不仅讲述了一系列销售技巧，而且告诉大家在销售过程中需要重视哪些细节。重视这些细节，能使客户感受到你给予他的关注和敬意，使你的商品介绍引人入胜，让你的诚信深入人心，从而帮助你与客户建立长期合作的伙伴关系，让你的销售额直线提升。

阿基米德说：“给我一个支点。我就能撬起整个地球。”销售员要培养阿基米德这种巧干的“销售技巧”和“销售心态”。重视细节是成功销售的支点，作为一名销售员，应该从多方面进行细节修炼。

作者介绍:

目录: 1.销售是勇敢者的事业 销售是勇敢者的事业2.以阳光心态面对销售工作
很多企业家都是从销售起步的 对销售这份职业充满荣誉感3.只有自信才能完成销售
保持自信的心态 建立自信心的方法4.充满热情，永不懈怠 热情引起共鸣
增强热情的5个步骤5.卖商品就是卖自己 注意基本的礼仪
正直自律，远离诱惑6.免卖自己不好的东西 在心态上不要有消极倾向
销售中不要有这些痼疾7.一定要抛弃乞丐心理 销售心态要摆正
要有职业自尊8.入行起步，选择比努力更重要 选对行业和销售方式
选对公司和商品9.认清谬见误区好上路 只有能说会道会忽悠才能做好销售
会建私人关系才能做好销售 大牌公司销售一定比小企业好做10.销售工作在于坚持
销售是持久战，不要急功近利 只要重复足够的遍数，就能征服客户
一次次把好处说够，把痛苦说透11.塑造得体的仪表 不修边幅的人失去主动
整理外表的9个原则12.舍得对服装进行投资 整理服装的8个要领
穿衣打扮的技巧13.男女销售员的着装法则 男性销售员的着装法则
女性销售员的着装法则14.幽默是最好的促销方式 幽默促成推销
说幽默话时的4点要求15.训练超强的记忆力 要记住别人的名字 培养惊人的记忆力
记录出差时的信息及人名16.雄辩是银，倾听是金 进行有效的倾听
倾听是最好的恭维17.用倾听赢得客户 倾听能赢得客户
倾听的3个技巧18.第一次见面记得交换名片 恭敬地递送和接受名片
妥善保存名片19.制定销售目标 没有目标就没有方向 制定目标三步走
有目标就不怕失败20.制定完善的销售计划 不打无准备之仗
做好两种形式的计划21.坚决不做一锤子买卖 销售不是一锤子买卖
从长远利益考虑22.先交朋友，后做生意 和客户建立友谊23.做好熟人间的生意
扩大熟人的圈子 利用“老乡”关系 应用“校友”关系24.不同性格客户的消费特点
忠厚老实型客户 自命不凡型客户 夸耀财富型客户 精明严肃型客户 孩子脾气型客户
沉默寡言型客户 外向干练型客户25.不同职业客户的消费特点 专家 企业家 中层管理者
公务员 工程师 医师26.不同年龄客户的消费特点 少年客户消费心理特点
青年客户消费特点 中老年客户的消费特点27.不同性别客户的消费特点
男性客户的消费特点 女性客户的消费特点28.利用电话这个最快捷的工具
电话销售的功能 电话销售的应用范围29.拨动号码，你准备好了吗
对于商品和客户的准备 对于客户的准备 其他准备工作30.电话销售成功55%源于声音
声音有无穷的魅力 让你的声音有魔力31.越过接线人.找到决策人 多尝试法 核对资料法
急事法 威胁法 朋友亲戚法32.在电话里用一句话搞定 提竞争对手 说知名的典型客户
提及有影响的第三人 利用好奇心 正反对照修炼开场白33.电话拜访不惹人厌
缩短通话时间，增加通话次数 电话拜访陌生人的10个技巧34.预约客户有方法
约见时间的选择 预约客户的常用方法35.电话预约客户的技巧 直接进入主题 关心有加
问题明了 资料跟进 细致周到36.随机拜访出成效 随机拜访的目的
随机拜访的技巧37.重视销售中遇见的每个人 了解客户及其家人的兴趣
找到成交的决策者 不能以貌取人38.有计划且自然地接近客户
接近客户的7种方法39.接近客户应注意的细节 谈吐大方 举止得当 正确地使用名片
信守约定的时间40.学会客户拜访 每次拜访都是一场盛宴
容易忽略的5个拜访细节41.拜访区域客户经验谈 说明来意 投其所好 找准对象
言明公益和私利 建立私交了解对手42.与众不同的开场白 好的开场白是成功的一半
开场白要有创意 常用的开场话术43.向客户提供商品信息 应该带给客户的4点信息
提供信息时注意3个问题44.向客户描绘购买商品的好处 介绍商品益处的方式
说明商品益处的实用话术 将商品弱点化为有益的卖点45.说好听的话赞美客户
赞美的语言最能打动客户 一些常用的赞美语言46.销售员应是商品的行家
了解商品的内容 销售员应是商品的行家47.卖商品不如卖效果 卖商品不如卖效果
介绍商品时突出卖点48.以专家的眼光介绍商品 充分调动客户的想象力
以专家的眼光介绍商品49.展示商品有讲究 别出心裁的展示活动
有效示范的9大技巧50.展示商品别犯低级错误 只从自己的想法出发演示商品
做多此一举的傻事51.把握客户愿意成交的信号
把握客户愿意成交的信号52.急于求成只会令销售失败 为什么有的销售员没有耐心

签单时的注意事项53.客户消费心理分析 消费流行对客户心理的影响
消费习惯对客户心理的影响 生活方式对客户心理的影响54.了解客户的购买需求
根据特定环境创造需求 提问发掘客户的需求55.激发客户的好奇心
客户为什么会产生好奇心 激发好奇心的3种方法56.刺激客户的购买欲望
刺激客户购买的心理战术57.吸引客户的注意力
吸引注意力的5个技巧58.透视客户的非语言信号 客户表示怀疑的肢体语言
客户表示反感的肢体语言 客户表示积极态度的肢体语言
客户表示漠不关心的肢体语言59.坦然面对客户的拒绝 分析客户拒绝的原因
只有机会，没有放弃60.正确的时间提出正确的问题 通过提问来引导客户
对复杂的问题进行分解 向客户提问的技巧61.化解客户的异议
客户异议的形态和常见的拒绝词 化解异议的4个原则62.讨价还价的艺术
摸清客户的底线 不可不知的讨价还价回旋地63.与客户交谈避开禁忌
客户交谈“九忌” 64.用新的知识武装自己 学习新知识
学习新技巧65.为了提高收入，你就要学习 向行业高手学习 能参加的培训一律参加
阅读你所在领域的书籍 汲取行业外的其他知识66.合理高效地管理时间
时间管理的基本技巧 乔·吉拉德利用时间的方法67.搭建成功的人际关系网
有人脉才有钱赚 掌握广泛的人际资源68.通过沟通打开心墙 沟通时要注意的5个问题
神奇的沟通用词转换法69.妥善解决客户投诉 投诉是最好的商品情报
客户投诉处理的7个阶段70.为客户建立档案 为客户建立档案
把客户联系在一起71.做好你的客户管理 客户管理的14个方面
制作客户资料卡72.打造商品宣传大使 与新客户保持联系 制造你的宣传大使
成为宣传大使的条件73.以小藏大谈价格 隐藏价格的昂贵感
强调一分钱一分货74.承认商品缺陷，缺陷产生信任 如实承认商品存在缺陷
对商品的介绍要客观75.没有哪件商品十全十美 不要夸大商品的价值
实事求是，绝不吹嘘76.冷静应对客户的借口 应对“改天再来”的借口
应对“以前用过，并不好”的借口 应对“再考虑考虑”的借口
应对“先把资料放在这吧”的借口77.用关怀的观念引导客户 用心去爱你的客户
用关怀的观念引导78.换位思考，为客户着想 站在客户的立场想一想
为客户寻找理由和借口79.市场需求是创造出来的 客户需求的划分
需求是创造出来的80.改变消费者的生活习惯
帮助消费者改变现在的习惯81.让客户点头说“是”
让客户点头说“是” 82.诚实的做法感动人心 推销的第一要诀
感动客户的技巧83.成交高于一切 11个成交绝招84.不轻易放过市场信息
企业的“千里眼”和“顺风耳” 抓住信息搞出特色85.销售离不开谈判 四要四不要
销售谈判的6种方法86.保持必胜的竞争信心 保持必胜的竞争信心
训练自己的竞争力87.不做贬低对手的蠢事 不要妄自贬低对手
尽可能多地去熟悉对手88.向竞争对手要销量 洞悉竞争对手的弱点
从差异和弱点中发现机会 向竞争对手要销量的方法89.搜索准客户
准客户须具备的3个条件 寻找准客户的5个方法90.留住老客户
新客户的成本是老客户的5倍 老客户是一座金矿91.让新客户转化为老客户
创造永远的客户92.成交之后才是销售的开始 成交不是销售的终点
有效地巩固成交结果93.销售就是服务 销售与服务相结合
最好的销售就是服务94.加强你的售后服务 售后服务的基本内容95.日常服务改进再改进
日常工作注意事项 多打电话多写信 对客户负责到底
致谢条的重要性96.及时回款，把风险降到最低 销售回款为什么这么难
学会识别欠款人的借口 回款制胜10字经97.对“老赖”要毫不留情
对“老赖”不能心太软 应对“老赖”的策略98.多管齐下保回款4种类型的销售员
分解回款流程99.对回款预防重于治疗 建立客户信用档案 培养良好的业务习惯
· · · · · (收起)

[成功人士99个销售细节_下载链接1](#)

标签

销售

评论

居然是第一位读过这本书的人，真是荣幸。里面介绍了一些待客礼节、沟通技巧还是有些用的。因为我没有看过其他同类的书，本身也不从事这项工作，所以暂且认为这本书还可以一读。

[成功人士99个销售细节_下载链接1](#)

书评

[成功人士99个销售细节_下载链接1](#)