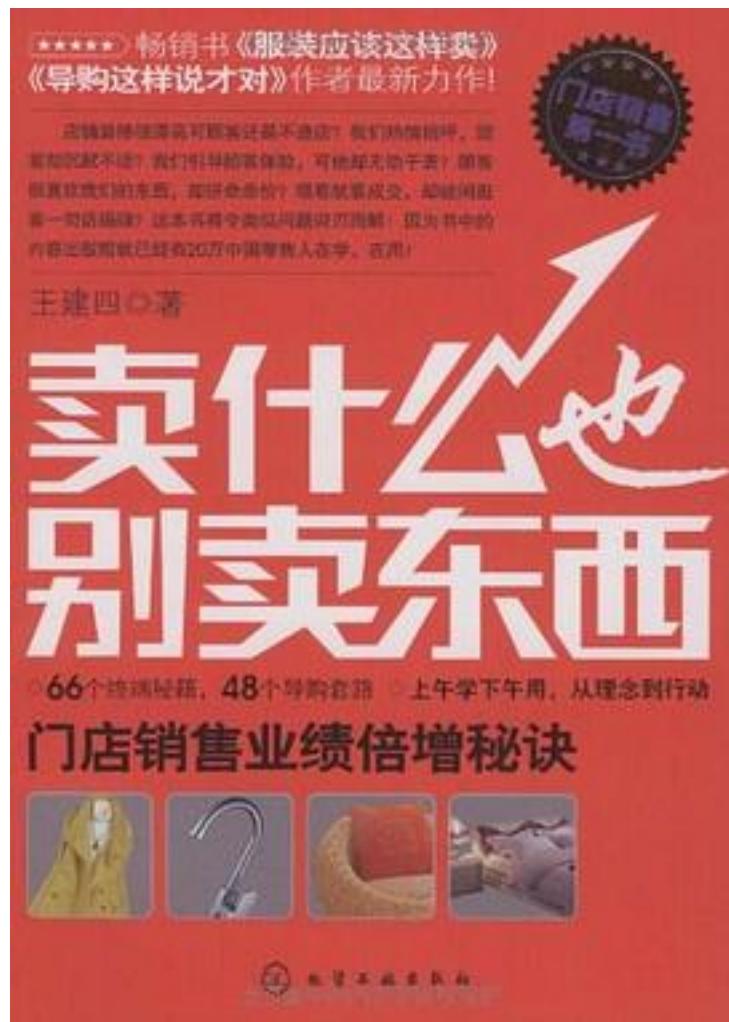


# 卖什么也别卖东西



[卖什么也别卖东西 下载链接1](#)

著者:王建四

出版者:

出版时间:2011-4

装帧:平装

isbn:9787122104274

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》基于顾客进店到出店的整个流程

，指导门店销售人员抓住顾客心理，摸清其问题和需求，科学地规范自身行为，正确地与顾客建立关系、进行产品定向、推介展示、清除异议、关闭交易、挽留顾客等，克服成交阻碍，提升销售业绩。

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》在第一版的基础上进行了修订，对内容进行了全面的更新，尤其是新增了一些重要的销售技巧、方法和案例分析，使《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》更为实用、更贴近实际。《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》是各类门店老板、店长及销售人员必备的实战秘籍，也是品牌企业馈赠加盟店、门店老板馈赠员工的绝佳礼物。

## 作者介绍:

王建四中国著名零售门店实战培训专家中国代理经销商培训标杆性人物中国零售业著名的原创畅销书作者，中国经销商培训领域公认的金牌讲师，中国零售门店实战培训圈内不可多得的代表性人物，被客户评价为“中国最令企业放心的经销商培训专家”，被学员赞誉为“中国最受学员欢迎的零售实战讲师”。

王建四老师的著作虽然数量不多，但每本书都坚持原创绝不山寨，每本书出版后都会被粉丝们竞相收藏，成为众多企业年会及培训会议馈赠经销商的首选图书。王建四老师的三本原创图书的版权均已输出至海外。”

## 目录: 第一章 要提升门店业绩，先明白简单道理

第一节 导购，您到底在为谁工作

第二节 今天怎样工作，明天就怎样生活

第三节 老板，您为什么总是那么辛苦

第四节 距离超级导购，您到底有多少差距

第五节 是谁在驱逐顾客离开我们的门店

第六节 为什么要获取顾客的信任总是那么难

## 第二章 做门店销售，没有想象的那样复杂

第一节 拒绝复杂和错误，做门店越简单越有效

第二节 如何将顾客做成我们一辈子的朋友

第三节 做这么多年，您搞懂什么叫导购了吗

第四节 门店导购，一辈子要做好四件事

第五节 零售门店导购综合情景训练

## 第三章 实现与顾客良好沟通的基础实战技巧

第一节 不是顾客不好沟通，而是导购不会沟通

第二节 把话说得让顾客感觉舒服

第三节 利用联想——巧妙催眠顾客自我说服

第四节 利用人性——说服顾客其实没有那么难

第五节 让顾客滔滔不绝，您就成功了一半

## 第四章 令业绩飙升的四把沟通金刷子

第一节 多做认同——提高说服力的简单武器

第二节 多多提问——让最难对付的顾客开口说话

第三节 寻机赞美——贿赂顾客感情的最廉价工具

第四节 引导购买——提升销售效率的沟通导航仪

## 第五章 如何招呼顾客——赢在起点，建立关系

第一节 方法正确比盲目热情更重要

第二节 店里没人的时候，您在做什么？

第三节 越是生意不好的时候，越应该是我们忙的时候

第四节 门店招呼顾客的三种经典方法

第五节 如何在招呼顾客阶段建立融洽关系

## 第六章 如何探询需求——产品定向，准备契合

第一节 您心目中的好产品不一定卖得好

第二节 导购，就应该像医生一样发问  
第三节 能够看得出来的，就坚决不要去问  
第四节 做产品定向，如同医生开处方  
第七章 如何推介展示——介绍卖点，引导体验  
第一节 比任何人都了解和热爱自己的产品  
第二节 努力聚焦顾客问题及核心关注点  
第三节 FABE介绍：多强调利害，少说特性  
第四节 关注细节，改变错误的产品讲解顺序  
第五节 如何让顾客全方位参与体验  
第六节 如何正确介绍并销售高档品  
第七节 引导体验就是提升销售业绩  
第八节 善用套销快速提升客单价  
第八章 如何清除异议——解决问题，巩固需求  
第一节 请问，是谁让您打不中十环  
第二节 如果不对症，怎能下好药  
第三节 如何四步高效处理顾客异议  
第四节 是谁养成了顾客爱杀价的习惯  
第五节 千万不要过早给顾客报价  
第六节 看上去值才是真的值  
第七节 利用阶梯报价法让顾客感觉您尽力了  
第八节 如何少降价甚至不降价照样开单  
第九章 如何快速开单——临门一脚，精准命中  
第一节 灵敏把握开单的黄金时机点  
第二节 立即提升业绩的成交秘诀  
第三节 如何在成交后尽量避免悔单  
第十章 如何挽留顾客——做好服务，不离不弃  
第一节 销售永远不会也不能结束  
第二节 真正的服务应该令顾客感动  
第三节 顾客服务要做别人不敢做的事  
第四节 投诉是顾客给我们的最后机会  
· · · · · (收起)

[卖什么也别卖东西](#) [下载链接1](#)

标签

销售

门店销售

sales

轻松创造门店销售奇迹：卖什么也别卖东西

卖什么也别卖东西

王建四

## 评论

和第一本的差别不大 适合各种门店销售特别是家装厨具类的高单价商品导购  
难得的原创书 比起各种洋味的翻译本 接地气实用性強 不想买的人可以去豆丁下载~

---

满书废话

---

学到很有用的东西但是也被作者是不是冒出的XXXX培训，XXXX书恶心到了。自我炫耀  
到这种程度也是够可以的了

---

[卖什么也别卖东西](#) [下载链接1](#)

## 书评

---

[卖什么也别卖东西](#) [下载链接1](#)