

<<销售操控术>>

图书基本信息

书名：<<销售操控术>>

13位ISBN编号：9787030269942

10位ISBN编号：7030269942

出版时间：2010-4

出版时间：科学

作者：王洪涛

页数：191

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售操控术>>

前言

生活中无时无刻不存在着销售行为，这就意味着我们不得不正视一点：凡是拥有超强销售能力的人，总是能够在现实社会中获得令人羡慕的成功。

大到飞机轮船，小到一针一线，销售的本质都是一样的，无非就是把产品卖出去，把钱拿回来。

但是在这一卖一拿之间藏有无穷的"玄机"，因为销售不仅是和钱打交道，更是和人打交道！

被称为汽车销售大王的乔·吉拉德，在做汽车推销员之前，只推销过日用品和电器，但他对车行老板说他既然能够推销这些，就能够推销自己；能够推销自己，当然也能够推销汽车！

有地图者不迷路，有方法者不盲从。

在销售竞争日益激烈的今天，销售技巧显得至关重要，它决定了销售的成败。

销售人员学习销售操控术，可以有效地提升自己的销售技巧。

销售操控术可以帮助销售人员更好地控制销售过程，达到完成交易的目的。

本书着重从以下几点教你掌握销售操控术。

销售人员如何自我修炼很多时候，销售人员的工作就像过独木桥一样，暂时的失败恐怕不是因为力量薄弱、智力低下，而是周围环境的威慑——面对险境，很多人失去了平静的心态，慌了手脚，乱了方寸。

鉴于这种情况，销售人员必须提升自己的内在素质。

如何寻找你身边的潜在客户对一个新进的销售人员来说，最为头疼的就是"茫茫人海，何处寻找潜在客户"。

要确定谁是潜在的客户，并不是一件简单的工作，但其实客户无处不在，关键在于你能否练就一双发现客户的"火眼金睛"。

<<销售操控术>>

内容概要

有地图者不迷路，有方法者不盲从。

在销售竞争日益激烈的今天，销售技巧显得至关重要，它决定了销售的成败。

销售人员学习销售操控术，可以有效地提升自己的销售技巧。

销售操控术可以帮助销售人员更好地控制销售过程，达到完成交易的目的。

本书精心挑选了大量的销售案例，融入了许多销售人员的成功经验和方法，供读者学习、借鉴。

<<销售操控术>>

书籍目录

第一章 销售人员的自我修炼 技巧1：优秀的销售人员是被培训出来的 技巧2：因为专业，所以卓越 技巧3：相信自己是最棒的 技巧4：培养自己敏锐的洞察力 技巧5：心理素质决定业绩 第二章 谁是你寻找的目标 技巧6：你了解客户的购买动机吗 技巧7：寻找你身边的潜在客户 技巧8：所有人都是客户 技巧9：让现有客户为你搭桥牵线 技巧10：不要小看一根电话线的作用 技巧11：销售就像谈恋爱 技巧12：追女孩前，要善于制造邂逅的机会 技巧13：引起客户购买欲 技巧14：让客户与你共舞 第三章 赢得订单的前提是赢得信任 技巧15：第一印象决定你的成败 技巧16：良好的形象会让客户接受你 技巧17：用赞美获得客户的信任 技巧18：了解对方心态才能有效获取信任 技巧19：投其所好能够最迅速地达到让别人喜欢自己的目的 技巧20：专家式的销售人员更容易获得信任 第四章 努力挖掘客户的需求 技巧21：明确客户的真实需求 技巧22：要懂得解读客户的心理需求 技巧23：客户的需求是需要引导的 技巧24：做客户肚子里的蛔虫 技巧25：会提问才会知道客户的需求是什么 技巧26：发现藏在客户内心的秘密 技巧27：了解影响客户决策的关键因素 技巧28：挖掘客户的潜在需求 技巧29：引导客户主动说出想法 技巧30：努力满足客户的安全需求 技巧31：每一位客户身后都站着250名客户 技巧32：照顾好每一个客户的需求 第五章 在拒绝中寻求机会 技巧33：销售拜访是一个持续的过程 技巧34：发掘问题背后隐藏着的问题 技巧35：没有坚持不懈的精神，一切都会成为不可能 技巧36：越是害怕被客户拒绝，你就越会被客户拒绝 技巧37：嫌货才是买货人 技巧38：勇于承担责任 技巧39：制订出多种解决问题的方案 技巧40：投其所好，满足客户的需求 技巧41：应对客户拒绝托词的策略 技巧42：提问说服客户 技巧43：处理客户反对意见的策略 技巧44：把客户拒绝购买的消极因素变成积极因素 第六章 一气呵成促成交易 技巧45：针对客户心理来促成交易 技巧46：向客户提出购买请求 技巧47：善用具有决定性的直接促成技巧 技巧48：“意向引导”促成交 技巧49：千万不要太咄咄逼人 技巧50：急于求成往往很难取得成功 技巧51：真正为客户着想 技巧52：要想维持客户的忠诚度，销售人员就必须先忠诚于客户 技巧53：销售活动真正的开始是在成交之后，而不是之前

<<销售操控术>>

章节摘录

要确定谁是潜在的客户，并不是一件简单的工作。

首先，销售人员必须根据自己所销售的产品特征，提出一些可能成为潜在客户的基本条件。

然后再根据这些条件寻找各种可能的线索，主要方法如下。

地毯式访问法地毯式访问法也叫“闯见访问法”，或称“挨门挨户访问法”。

这种寻找客户的方法其理论根据是“平均法则”，也就是假定在被访问的所有人当中，一定有你所要寻找的客户，并且这些客户的数量与访问人数成正比例关系。

换句话说，根据这个平均法则，所要寻找的客户是平均地分布在某一地区或所有的人当中。

因此，在不太熟悉或完全不熟悉销售对象的情况下，可以直接访问某一特定地区或某一特定职业的所有个人或组织，从中寻找自己的客户。

采用地毯式访问法寻找客户时，首先要挑选好一条比较合适的“地毯”，也就是先要划定适当的访问范围。

销售人员应该根据自己所销售产品的各种特性和用途，进行必要的销售可行性研究，确定一个比较可行的销售地区或销售对象范围。

利用这种方法寻找客户，犹如海洋捕鱼作业，渔民没有必要也不可能撒一张大网把整个海洋里的鱼一网打尽。

相反，渔民在出航下网之前，先确定一个目标，并且要追踪鱼群，适时下网起网。

同样的道理，如果销售人员毫无目标，胡冲乱撞，则犹如大海捞针，很难找到几位客户。

<<销售操控术>>

编辑推荐

《销售操控术:销售人员不可不知的53个技巧》：销售是一种博弈，真正聪明的销售人员会想方设法地控制销售过程，而有效掌握销售操控术，能让你在残酷的竞争中游刃有余！

在《销售操控术:销售人员不可不知的53个技巧》中，你将学会以下内容：销售人员的自我修炼，谁是你要找的目标，赢得订单的前提是赢得信任，努力挖掘客户的需求，在拒绝中寻求机会，一气呵成促成交易。

彼得·伊利亚德曾说：“今天，你如果不生活在未来，那么，明天你将生活在过去。

”销售人员若不设法提升自己，就将走在别人的身后，成为一个落伍的人。

而销售操控术与销售人员的学习、工作都有着非常密切的关系。

销售人员学习销售操控术，可以提升自己的销售技能，让自己在激烈的竞争中，更好地去完成销售工作。

<<销售操控术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>