

<<妙语连珠>>

图书基本信息

书名：<<妙语连珠>>

13位ISBN编号：9787111356912

10位ISBN编号：7111356918

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：肖晓春

页数：248

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>

<<妙语连珠>>

内容概要

本书根据汽车销售人员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。

本书包括88种实战情景，180个销售绝招，208例销售妙语。

在销售人员与顾客的交流中，一些看似棘手的甚至有些苛刻的问题，经肖老师睿智的点拨，便轻松和巧妙地化解了，引导顾客朝缔结成交的方向迈进。

这是一本十分奏效的实战性书籍，它会使您在与顾客交流的过程中时刻把握主动，实现销售业绩的快速提升！

本书适合于4S店店长、汽车销售经理以及汽车销售顾问等人员参考阅读。

<<妙语连珠>>

作者简介

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家，CMS汽车客户满意系统研发者，汽车开单王·拓客王·留客王课程总教练，按效果付费零风险培训模式倡导者，智本家教育机构、智本家学院创办人，北京师范大学特许经营学院客座教授，天裕盈捷汽车培训学校客座教授，广东省商业联合会首席培训师，汽车企业内训与经销商大会“王牌导师”，汽车销售业绩提升书系主编，《精细化营销》图书封面人物。

<<妙语连珠>>

书籍目录

汽车销售业绩提升的解决之道

一、展厅接洽寒暄

实战销售情景1：寻机自然接近客户

实战销售情景2：客户进入展厅后四处张望

实战销售情景3：客户进入展厅后直接看车

实战销售情景4：客户提出“你别跟着我，我自己随便看看”

实战销售情景5：客户进入展厅看着一辆车就询问价格

实战销售情景6：客户没有听说过你们的品牌/公司

实战销售情景7：客户不愿意告知自己从事的职业

实战销售情景8：客户爱理不理，提不起谈话的兴趣

实战销售情景9：客户打电话问“你们那款××车”

实战销售情景10：客户很喜欢，但其同伴觉得不是很好

实战销售情景11：客户离开前不愿意留下详细的资料

二、客户需求发掘

实战销售情景12：客户选车重点考虑哪些因素

实战销售情景13：客户购车的主要原因是什么

实战销售情景14：客户的购车预算是多少

实战销售情景15：客户想选购什么样的车型

实战销售情景16：客户是初次买车还是二次购车

实战销售情景17：客户什么时候会买车

实战销售情景18：客户是不是购车的决策者

实战销售情景19：客户是一次性付款还是按揭购车

实战销售情景20：主动联络跟进客户

实战销售情景21：客户看了很多车都不满意

实战销售情景22：客户离开前，请问最后一个问题

三、汽车品质性能解说

实战销售情景23：客户询问关于汽车的安全性问题

实战销售情景24：客户不明白“ABS+EBD”是什么东西

实战销售情景25：客户提出车身钢板薄不安全

实战销售情景26：客户提出整车重量轻不安全

实战销售情景27：客户喜欢某款汽车，询问发动机的情况

实战销售情景28：客户看中一款车，但提出油耗太高

实战销售情景29：客户对配置的音响不满意

实战销售情景30：客户提出车的款式太旧

实战销售情景31：客户提出“如果这车跑几千公里就出问题，怎么办？”

”

实战销售情景32：客户抱怨车子没有天窗

实战销售情景33：客户不知道该选择多碟CD还是单碟CD

实战销售情景34：客户抱怨座椅不是真皮的

四、试乘试驾体验

实战销售情景35：邀请客户参加试乘试驾

实战销售情景36：试乘试驾过程中的引导

实战销售情景37：客户与几个同伴一起参与试乘试驾

实战销售情景38：这款车的车内空间有点小了

实战销售情景39：这款车的空调制冷效果很一般啊

<<妙语连珠>>

- 实战销售情景40：行驶的速度好像有点慢哦
- 实战销售情景41：天窗会不会影响车的安全性
- 实战销售情景42：车轮抓地性能一般，而且开快了车身有点飘
- 实战销售情景43：这款车的加速性能好像很一般哦
- 实战销售情景44：内饰做工还算细腻，但塑料感较强，不高档
- 实战销售情景45：发动机噪声、胎噪和风噪都挺大啊
- 实战销售情景46：你不会把试乘试驾的车卖给我吧？

五、价格异议处理

- 实战销售情景47：这款车还行，就是太贵了
- 实战销售情景48：车市我每周末都逛，就你们价格高
- 实战销售情景49：你们的牌子不出名，价格还那么贵
- 实战销售情景50：客户提出这款车网上报价低很多
- 实战销售情景51：虽然喜欢这款车，但我买不起啊
- 实战销售情景52：我是你们的老客户介绍过来的，可以优惠多少
- 实战销售情景53：这辆车太贵了，我不需要买这么好的车
- 实战销售情景54：我经常逛车市，等你们折扣低些再买
- 实战销售情景55：同样是这款车，B专卖店比你们便宜多了
- 实战销售情景56：赠品没什么用，直接换成现金抵给我吧
- 实战销售情景57：国际名车都打折，你们凭什么不打折？

- 实战销售情景58：这款车现在是九折，以后折扣会更低吗
- 实战销售情景59：你们跟A品牌配置差不多，为什么价格高那么多
- 实战销售情景60：如果这车三个月内降价，你们保证用现金给我补差价吗

.....

六、缔结成交技巧

七、售后服务与怨诉处理

八、汽车专业术语解读

<<妙语连珠>>

章节摘录

版权页：插图：销售人员：“您这个问题问得太好了！”

发动机是汽车的心脏，一辆汽车性能的好坏，最主要体现在发动机上。

这款车的发动机源自德国欧宝，直列四缸双顶置凸轮轴，最大功率91kw，最大扭矩180N·m，动力性能让人刮目相看，而且其加速性能在同类型车中非常突出，轻踩加速踏板，提速快，带给您风驰电掣的驾乘感受！

”销售人员：“您真是眼光独到，这款天籁确实拥有一颗特别强劲的心脏！”

”客户：“你是说它的发动机很厉害吗？”

”销售人员：“这个发动机可不一般，在国产车中至今只有天籁和奥迪A6L把荣获全球十佳的最领先的发动机引入中国。

其中特别是天籁的VQ系列的v6发动机，是全球唯一连续十二年被选为世界十大发动机之一，在扭矩和输出功率方面都极为出众，能与其匹敌的只有宝马的一款3.2L直列6缸发动机。

其简洁的结构使工作效率更高，节气门反应时间更短，瞬间即可爆发出澎湃的动力，带给您畅快淋漓的驾乘体验！

”

<<妙语连珠>>

媒体关注与评论

不错的一本书，给做汽车销售的男友买了一本，自己也翻阅了一下，感觉还不错，实例很详细，可以现学现用—有人评价这书只适合新手，但是我觉得越是基本的东西越值得去琢磨，就算知道可以这么和顾客交流，但是要如何对顾客说这句话才能收到最好的效果，还是值得参考的!2009-03-31 11:06:27 ——tanggzhe@非常实用，对4S店的新销售顾问很有借鉴意义2009-05-31 17:28:16 ——

—yuxin133@相当不错的汽车销售书籍，文章把销售的流程分解开来，一个个细细说来，应该如何应对汽车销售中的一些问题，还包括一些应对手段我觉得如果例子更多些，那就相当棒了。因为那些例子我一下都看完了，不够看，哈哈。

总的来说，这本书相当好，特别是对于汽车销售人员来说。

2011年1月24日 ——郭伟铜好，很受用，作者很有实战经验对初入汽车行业者非常受用2010年2月5日 ——小册妙语连珠，这本书写得很好，汽车销售遇到的问题把握得很全面、对于很多汽车销售

人员来说，在把握好自己产品性能等全面的知识后，与顾客的交流沟通能力就成为了关键探知需求，更多地为客户选择合适的车型，提供一系列疑问的解答训练是关键，只有通过训练，才更能掌握哪些是客户需求的2009年8月13日 ——Yangzhidana妙语连珠不错，本来我是想着买这本书学汽车销售

呢!后来发现这本书不光对做汽车销售的可以用，对所有做销售工作的人都有用，受益匪浅啊!这本书还是没有买错!2009年11月24日 ——1208802605很实用的一本书.....实景训练，身临其境，换位思考，有效促进非常满意!

2010年9月28日 ——小何实用，翻开书的目录，就感觉我一直在寻找的就是这本书，太实用啦!

2011年9月23日 ——Lanzi

<<妙语连珠>>

编辑推荐

《妙语连珠:汽车销售实战情景训练(第2版)》：88种实战情景，180个销售绝招，208例销售妙语！
上午学完，下午能用！
实景训练，身临其境。
换位思考，有效促进业绩提升，立竿见影！
企业团购可赠送价值万金的实战培训！
修订后的图书实战销售场景更逼真、更实用、更贴合实际！
更能让销售人员抓住机遇，寻机接近客户，选择恰当时机缔约成交，快速提升销售业绩。

<<妙语连珠>>

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>