

<<销售一定要懂的说话术>>

图书基本信息

书名：<<销售一定要懂的说话术>>

13位ISBN编号：9787113138325

10位ISBN编号：7113138322

出版时间：2012-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：方一舟

页数：228

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>

<<销售一定要懂的说话术>>

内容概要

本书针对销售员在销售过程中“说什么”和“怎么说”的问题，详细解读和剖析了销售过程中蕴含的沟通和谈判技巧，并将其中的核心归纳为~系列情境和问题，将复杂的问题简单化，抽象的问题具体化，通过情境案例分析和问答式结构身临其境地告诉读者某一情境下应当采取什么策略，应当如何表达。

全书深入浅出，鞭辟入里，能够使销售从业人员在短时间内迅速掌握销售高手的说话秘诀，提升自己的沟通和谈判能力，进而提升自己的业绩。

<<销售一定要懂的说话术>>

书籍目录

第一章 会说话，销售就如坐电梯；不会说话，销售就如爬楼梯

交易的成功，往往是口才的产物

学会销售“诱惑”。

让财源滚滚来

言必中“心”。

让客户花钱花得开心

说得好，即使价格高客户也会欣然购买

这些话一定不能对客户说

第二章 知道客户想什么，你才知道说什么——“上帝”的心思你要猜

为什么专家做不好销售

把握客户心理。

设计完美预约

让良好的观察力为成交开路

开谈前，明白你销售的到底是什么

第一次见面，可以不谈销售

销售需要知己知彼：销售前摸清客户的“底细”

换位思考，了解并理解客户的需求

选择客户感兴趣的话题。

使对方产生亲近感

真心为客户省钱，而不要只想着自己赚钱

从肢体语言中洞察客户的消费心理

第三章 这样说，才能赢得客户的信任——三言两语拉近与客户的距离

第四章 会问的结果是“成”，不会问的结果是“败”——精心设计你的问题

第五章 “说”得好不如“听”得好——倾听比倾诉更令客户倾心

第六章 想说服客户，必须谙熟心理“潜规则”——透视客户惯常消费心理

第七章 舌绽莲花，把客户借口变成销售突破口——读懂客户话语背后的潜台词

第八章 巧言排异，从拒绝的信号中挖掘商机——让有反对意见的客户签单

第九章 语言到位，“临门一脚”才能踢到位——迅速把握成交的时机

第十章 要打动客户，多修炼自己——努力打好销售说话术的“地基”

<<销售一定要懂的说话术>>

章节摘录

记住，嫌货才是买货人 美国著名销售大师汤姆·霍普金斯把客户的异议比作金子：“一旦遇到异议，成功的销售员会意识到，他已经到达了金矿；当他开始听到不同意见时，他就是在挖金子了；只有得不到任何不同意见时，他才真正感到担忧，因为没有异议的人一般不会认真地考虑购买。

台湾有句俚语说：“嫌货才是买货人。”

意思是说，嫌产品不好的客户才是真正的内行，才是对我们的产品有购买意愿的人。

客户“嫌弃”我们的产品，不正是说明他对产品产生兴趣了吗？

客户有了兴趣，才会认真地加以思考，思考后必然会提出更多的异议。

因此，如果客户开始对我们的产品表示异议时，就表明他在心里已经动了购买的念头了。

如果一个客户对产品一点挑剔都没有，那么这个客户很可能没有购买的欲望。

比如，我们向一个工薪家庭推销一种豪华型轿车，我们口若悬河，大谈什么节能环保，此时客户是不可能有什么异议的，因为他的工资收入根本买不起豪华轿车。

但要是向他推销一款皮鞋，也许他还会跟我们说：“这个皮鞋款式有点老，皮子也不是很好……”

实际上，这个客户此时已经有些心动了，他的话已经在无意间告诉销售员：“我很有兴趣买一双”。

即使现在不买，以后也很有可能买。

所以，遇到挑三拣四的客户，销售人员不能轻易地否定其购买欲望，恰恰相反，我们要理解客户嫌货的心理，对异议表示欢迎，对自己的产品有信心，跟客户诚恳地讲解产品的优势，不怕人嫌，不怕比较，在客户的异议中寻找销售的契机，进而完成交易。

……

<<销售一定要懂的说话术>>

编辑推荐

十步进阶，打造金牌销售的制胜利器 十大秘诀，销售高手必读的说话技巧 身为销售员，你是否常常早出晚归，身心俱疲却一无所获，而别人闲庭信步却大把订单在手？面对客户，你是否常常口若悬河，滔滔不绝，却只得到客户冷言冷语，别人只凭只言片语却哄得客户喜笑颜开？

身为销售员，不只要能说话，更要会说话。

会说话，并非妙语连珠、口若悬河，亦非油嘴滑舌、阿谀逢迎，这不是与生俱来的天赋，而只是一套简单易学的程序化的模式和技巧。

《销售一定要懂的说话术》专为有志于在销售领域取得成功、希望自己拥有能轻易说服客户口才的销售员度身订造，通过销售实战中涌现出来的典型案例，展现出普通销售员与销售高手的差距所在，揭示了成功销售员所必备的说话技巧。

<<销售一定要懂的说话术>>

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>