第一图书网, tushu007.com

<<不会提问就做不好销售>>

图书基本信息

书名：<<不会提问就做不好销售>>

13位ISBN编号：9787115181626

10位ISBN编号：7115181624

出版时间：2008-7

出版时间：人民邮电出版社

作者：杰哈德·葛史汪德纳

页数：203

译者：王欧娅

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《不会提问就做不好销售：金牌销售员有效提问1000例》作者通过对全球范围内超过一百位顶级销售精英的研究、访问以及听取他们所给出的建议，归纳和总结出各种特定类型的销售问题，这些问题经检验都是极为强大和富有效力的提问。
读者阅读《不会提问就做不好销售：金牌销售员有效提问1000例》可以获得像销售专家一样的销售能力。
《不会提问就做不好销售：金牌销售员有效提问1000例》适合销售人员、销售培训人员和客户管理人员使用。

作者简介

杰哈德·葛史汪德纳（GerhardGschwandtner），美国著名营销学专家，具有三十多年的国际销售和市场营销工作经验。
世界著名销售杂志《销售力》（SellingPower）的创始人兼出版商。
该杂志为销售领域的领袖刊物，行销全球67个国家。
20世纪70年代，杰哈德作为独立的销售培训顾问，创办听觉与视觉培训课程，向《财富》杂志500强公司的销售经理们传授销售方面的体态语沟通和专业销售技巧。
如今，杰哈德已成为美国销售与销售管理方面的领军人物，在网上开辟专栏为SAP这样的大公司提供咨询服务。
最近。
他的公司专门成立一个会议管理部门，组织和实施高级销售会议，只有那些具有巨额销售业绩和大规模销售团队的公司才有资格参加。

书籍目录

第一章　开场问题　1直接介绍益处　2表明拜访意图　9建立友善关系　13获得接待员的合作　18第二章　对潜在顾客的资质进行判定　21确定购买的理由　22判定客户购买的财务能力　25判定顾客的购买职权　27确定购买的时间表　30确定竞争形势　33第三章　探查潜在顾客的需求　37找出潜在顾客的期望值　38明确购买动机　44理解关键词　47第四章　陈述性问题　51关于特色与益处的反馈　52结束检验　58第五章　以问题来处理异议　65对异议进行分解　66理解异议背后的原因　69以问题来回答对方的异议　72第六章　成交问题　77选择式成交　78假设式问题　81总结式成交　84额外激励式成交　87迫近事件式成交　90条件式成交　93直接式成交　97“Yes套路式”成交　101第七章　“向上销售”中所使用的问题　105“向上销售”中所使用的问题　106第八章　争取得到推荐的问题　115争取得到推荐的问题　116第九章　跟进问题　123满意程度　124产品性能　126服务/维修　129第十章　经过检验的提问技巧　133致歉问题　134利益问题　136一览表问题　138共同点问题　140比较问题　142表示称赞、恭维的问题　144条件性问题　146表示亲密关系的问题　148表示确认的问题　151明确定义的问题　153表明期望的问题　155经验性问题　157解释性问题　160旨在找出事实的问题　162感受性问题　164对未来进行预言的问题　166“好理由”问题　168表现犹豫、踌躇心态的问题　170富有幽默感的问题　172想象式问题　174表明重要性的问题　176“仅仅是假设”式问题　179缩小限制范围的问题　181表明观点的问题　183乐观的问题　186悲观的问题　188礼貌的问题　190“采取措施促进发展”的问题　192正反方面因素的辩论性问题　194转用其他措辞表述的问题　197反问　200引发思索的问题　202

编辑推荐

像专家一样提问，就能具备专家一样的销售力。
研究表现：80%的销售人员不习惯在销售访问前预备好一份精心措辞的问题清单。
在通常的销售访问中，销售人员提出的问题就有90%是封闭性的。
大多数错失销售良机的情况，都是因为销售人员未能探查出客户的特殊需求所致。
大多数的销售培训都未涉及以提问技巧和提问策略为主题的内容。
《不会提问就做不好销售：金牌销售员有效提问1000例》中的1000例有效提问由业内专家证明绝对可靠，这些专家出席演讲与座谈会的酬劳能达到1000美元以上。

第一图书网, tushu007.com

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