

<<需求挖掘>>

图书基本信息

书名：<<需求挖掘>>

13位ISBN编号：9787115310477

10位ISBN编号：7115310475

出版时间：2013-4

出版时间：人民邮电出版社

作者：张烜搏

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>

<<需求挖掘>>

内容概要

《需求挖掘——金牌销售核心技能解密》通过对销售过程中最核心的技能——需求挖掘技术的介绍，帮助销售人员和销售团队开发客户(找对人)、跟住客户(建关系)、激发需求(巧引导)、顺利成交(施影响)。

书中每一个知识点都从销售人员的实际困境开始，用最实用的理论和最真实的话术，带领销售人员走出销售困境，既授人以鱼，又授人以渔。

《需求挖掘——金牌销售核心技能解密》适合各行各业的销售管理人员、一线销售人员以及销售培训师阅读使用。

<<需求挖掘>>

作者简介

张焯搏 广州朴石咨询有限公司 创始合伙人
电话销售领域专家
美国Get Clients Now!中国唯一授权讲师
近20年市场与销售经验；10年以上销售训练实战经验；所服务客户平均绩效提升20%以上；
主要著作 《一线万金—电话销售培训指南》、《赢得客户的12个关键电话》、《电话销售技巧》多媒体课程包、《来自DELL的T12销售模式》多媒体课程包等。
《销售的秘密》即将于2013年出版。

销售训练终生推动者
专业销售训练师 美国《行动销售》课程中文授权讲师
实战经历

<<需求挖掘>>

书籍目录

目 录	第一章 找对人	1	第一节 销售对象分析	3	“接受型”客户	5	“不满型”客户	9	“权力型”客户	15	第二节 接触关键人	18	突破障碍	18	引起关键人的兴趣	19	第二章 建关系	23	第一节 树立完美的第一印象	25	第一印象很重要	25	注重销售礼仪	28	注重电话礼仪	30	销售是情绪的传递	37	适当的赞美	40	第二节 巧妙沟通赢得印象分	44	积极倾听	44	谈客户感兴趣的话题	49	善用“同理心”	52	创造相似性	54	关心客户及其家人	62	坦诚地开放自己	64	第三节 用专业加深客户印象	66	了解自己的产品	67	让自己成为产品专家	69	明晰产品的独特卖点	71	关注客户需求	76	请客户亲自体验产品	79	先付出后求回报	82	第四节 相信而敢于托付	84	建立充分的信任关系	84	实事求是	87	信守诺言	89	以客户为中心	91	第三章 巧引导	97	第一节 从无到有创造需求	99	潜在的需求和明确的需求	99	需求发展的差异化	102	探寻客户需求的关键问题	107	第二节 感性需求激发技巧	111	感性需求引导	111	羊群效应	117	优惠促销	121	物超所值	123	短缺原理	125	对比心理	127	权威原理	129	专门定制	131	第三节 理性需求的激发技巧	133	什么是理性需求	133	理性需求的产生过程	134	引导理性需求——循序渐进法	137	引导理性需求——直截了当法	142	第四节 深层次的需求挖掘	145	需求引导九宫图	145	需求挖掘的四个层次	150	揣摩客户的心理需求	153	第四章 施影响	165	第一节 决策探寻	167	揣摩客户的决策标准	167	明晰客户的决策过程	172	确定各差异化卖点的相对重要性	175	第二节 影响客户决策的竞争策略	176	随时影响客户的决策标准	176	0到A, 在探询需求的过程中明确和发展决策标准	178	A到A+, 继续引导和说服, 增加优势的重要性	180	6到9, 从正面角度来描述你的不足	182	A到A-, 降低客户重要决策标准的重要性	184	A到a, 重新定义	187	A或B, 权衡	191	B超A, 超越	193	A到&, 替代解决方案	196	A+到A或A-, 中和对方优势	199	0到A-, 显示对方弱点	202	第五章 应用案例	205	第一节 保险行业应用案例	207	第二节 互联网行业应用案例	210
-----	---------	---	------------	---	---------	---	---------	---	---------	----	-----------	----	------	----	----------	----	---------	----	---------------	----	---------	----	--------	----	--------	----	----------	----	-------	----	---------------	----	------	----	-----------	----	---------	----	-------	----	----------	----	---------	----	---------------	----	---------	----	-----------	----	-----------	----	--------	----	-----------	----	---------	----	-------------	----	-----------	----	------	----	------	----	--------	----	---------	----	--------------	----	-------------	----	----------	-----	-------------	-----	--------------	-----	--------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	---------------	-----	---------	-----	-----------	-----	---------------	-----	---------------	-----	--------------	-----	---------	-----	-----------	-----	-----------	-----	---------	-----	----------	-----	-----------	-----	-----------	-----	----------------	-----	-----------------	-----	-------------	-----	-------------------------	-----	-------------------------	-----	-------------------	-----	----------------------	-----	-----------	-----	---------	-----	---------	-----	-------------	-----	-----------------	-----	--------------	-----	----------	-----	--------------	-----	---------------	-----

<<需求挖掘>>

媒体关注与评论

慧聪网电子商务公司总经理 杨宁6年，我们销售收入从300万元发展到3亿元，这得益于本书中的核心观点。

如果你也可以应用的话，相信对你的业绩提升也一定有很大的帮助。

珍爱网CEO 陈思“张烜搏老师的销售训练提高了我们团队的整体系统性思考能力，为我们团队的快速发展奠定了坚实的基础。

而本书介绍的方法，如果销售团队能够全部掌握并实践运用，一定可以成为最优秀的销售团队。

”广州冠众电子科技有限公司 董事长 钟福庆“我们从8家培训机构中，经过层层筛选，最终选择了张烜搏老师为我们的销售团队提供训练，效果显著。

本书介绍的销售方法，值得销售团队学习和应用。

”东莞华泰教育学校 执行校长 王泽林“张烜搏老师的销售训练帮助我们在2个月内将招生学员数量提高了20%以上，投资回报绝对超值。

本书传达的观点，期望你也可以实践应用，业绩提升不是梦！

”金蝶软件 黎锦峰“通过张烜搏老师培训我们应用本书中的核心观点，在短短2个月中，意向客户和有效商机数量都提高了20%以上。

销售是一门技术，需要系统学习，本书值得仔细研读，并实践应用。

”中国人保广州分公司 冯柳峰“听了张烜搏老师优势引导法，受益匪浅，回来后我的直销业务翻了一倍，达300多万元，直销业务内部排名第一。

也期望本书中的优势引导法可以帮到你。

”

<<需求挖掘>>

编辑推荐

《需求挖掘--金牌销售核心技能解密》用金牌销售最核心的技能——需求挖掘技术解决客户说“不”的问题；帮助销售人员解决客户需求“从无到有”、“从小到大”、“从不急迫到急迫”的问题；用专业手段突破销售核心技能；用科学方法挖掘客户真实需求；一书在手，不存在没需求的客户；读懂会用，再没有拿不下的订单。

<<需求挖掘>>

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>