

<<经典读库:学会全能销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<经典读库:学会全能销售技巧>>

13位ISBN编号：9787204123933

10位ISBN编号：720412393X

出版时间：2013-10-1

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>

## <<经典读库:学会全能销售技巧>>

### 内容概要

#### 编辑推荐

很多有过销售经历的人都有这样一种感慨：做好销售不容易。

的确，销售是一个极具挑战性和复杂性的工作。

说它具有挑战性，是因为在做销售之前，销售人员就要学会努力说服自己、战胜自己，并且要有勇有谋地应对陌生的客户群；说它具有复杂性，则体现在它汇集了营销学、管理学、心理学、经济学、人际交往学等众多学科的知识，而且要时刻与形形色色的人群打交道，这些常令很多销售新手头疼不已。

为了让更多的人能够顺利地走上销售的岗位，让更多的人能够在销售的舞台上享受持久的掌声。

我们特意为读者精心打造了本书。

本书在参考一些同类书籍的基础上，有很大的改进和创新空间。

编者本着深入浅出的原则，力求奉献给各位读者以最轻松顺畅的阅读，最丰盛全面的收获，让读者毫不费力地领略到销售活动的魅力。

#### 名人推荐

1、本书一看就是专业手笔，从做好销售人员开始，从个人基本素质到了解客户心理，到个人业务能力提高，对于初级的销售人员充分领会销售，对于高级人员总结销售都很有帮助。

这本书简单而不教条，值得一读。

2、很适合销售初期和中期的朋友们，初期的可以从中学习经验和方法，中期的可以不断学习总结，公司也发给每个部门各一本，为了更好的学习，我自己又买了一本。

3、前几天给男朋友买了一本，他说对他的工作帮助非常大，这几天他抱着书天天看，都不爱搭理我了。

4、大道至简。

很多时候，我们需要理论指导和实践操作，前者帮助我们形成理念信仰，后者帮助我们达到成功彼岸。

显然，这本书已经做到了。

5、对于销售员来说，这本书无疑是理想的销售指南。

它在一定程度上激励了销售人员并得到一些经验或方法。

虽然理论类书籍汗牛充栋，而成交方式也有上万种之多，但如果你真想选择销售作为自己的职业生涯，那么本书可以说是必不可少的。

#### 序言

您是不是曾因客户的拒绝懊恼过？

是不是有过被客户扫地出门的经历？

是不是经常忽略一些成交前的细节？

是不是不知道如何向客户介绍产品？

是不是.....

很多有过销售经历的人都有这样一种感慨：做好销售不容易。

的确，销售是一个极具挑战性和复杂性的工作。

说它具有挑战性，是因为在做销售之前，销售人员就要学会努力说服自己、战胜自己，并且要有勇有谋地应对陌生的客户群；而复杂性则体现在它汇集了营销学、管理学、心理学、经济学、人际交往学

## <<经典读库:学会全能销售技巧>>

等众多学科的知识，而且要时刻与形形色色的人群打交道，这些常令很多销售新手头疼不已。

销售就真的那么难吗？

其实也不尽然，任何一项工作都需要有一个入门的技巧和秘诀。

只要找到了它们，成功不是难事。

那么，成功销售的秘诀在哪里？

若是把销售活动比作一场战斗的话，那么与客户博弈的过程就是“双线作战”。

何为“双线”呢？

其一是心理上的，其二是嘴巴上的。

销售需要心理战。

这是破解销售难题最根本、最有效的办法。

所谓“万变不离其宗”，抓住了客户的心理等于抓住了对方的真实意图，也就摸准了成功的脉搏。

利用心理战或塑造强大气场，或结交业界朋友，或读懂客户心声，或营造有利态势，或言明利害游说，或巧用暗示制胜等，对于销售都是十分有帮助的。

销售需要“君子动口”。

销售不是一场哑剧表演，交际技巧在销售活动中占据着非常重要的位置。

通过一些交际技巧，可以使原本没有购买意向的客户购买你的产品，可以使客户的抱怨和不满瞬间冰释，等等。

可以说，会说话、说好话应该贯穿于整个销售活动中。

空洞的理论是无味的，想要知道具体怎么做，您一定不能错过我们倾心打造的这本书。

有它的指引，您会在成功的道路上越走越快。

从整体上看，本书分成六大部分，分别是：“‘打铁还需自身硬’，销售先售己”；“‘我’的客户‘我’做主！”

”；“拜访前的准备”；“优秀的销售员都是天生的心理学家”；“销售是一场没有硝烟的战斗！”

”；“电话电脑，打造‘顺风耳’和‘千里眼’”，分别向您展示了销售工作的自我准备、如何拜访并维系客户、如何做一名合格的销售心理医生、如何成功的推销产品以及新通讯科技的运用等方面的问题。

书的内容涵盖全面，涉及范围广，基本囊括了您在销售活动中遇到的种种情况。

从单篇上看，本书的150多篇与销售有关的文章，单篇的布局是从一个个的销售现象中发现问题，并找到解决问题的办法。

每篇文章的行文重点放在如何解决销售活动中遇到的问题，这为您提供了一些参考意见。

可以说，单篇布局严谨、结构紧凑、重点突出、详略得当。

除了以上特色，本书还有以下几大特点：

第一，共性与个性的统一。

比如第四章的“抓准客户的普遍心态”与“不同类型的客户需要各个击破”这两节。

这样的布局既可以让你抓住客户普遍的心态，又可以有针对性地应对不同寻常的客户。

第二，理论与实践相结合，语言风格多样。

每篇文章除了议论的文字，还穿插了一些小故事，让本书的语言风格在简洁、易懂的基础上又增添了一些可读性、趣味性。

<<经典读库:学会全能销售技巧>>

第三，与时俱进。

比如本书最后一个章节，讲的是电话、电脑、博客、微信等新兴的营销方式，帮助您拓宽视野和成功的渠道。

俗话说：“不想当将军的士兵不是好士兵。

”同样，不想成为优秀的销售员也不是一个好的销售员。

通过阅读这本书，您既可以领略到阅读的乐趣，也可以了解与销售有关的专业知识，在轻松愉快的氛围中掌握销售秘籍。

每一位在销售行业奋斗不息的创业人士都应该品读一下这本书！

每一位立志想成为“销售达人”的精英都应该品读一下这本书！

最后，祝大家都能实现自己的销售梦想，成为一名合格甚至出色的销售大师。

## 作者简介

### 基本信息

出版社: 内蒙古人民出版社; 第1版 (2013年10月1日)

丛书名: 经典读库系列

平装: 276页

语种: 简体中文

开本: 16

ISBN: 9787204123933

条形码: 9787204123933

商品尺寸: 23.2 x 16.8 x 2.4 cm

商品重量: 381 g

品牌: 瑞雅文化

ASIN: B00GT987II

<<经典读库:学会全能销售技巧>>

书籍目录

目录

“打铁还需自身硬”，销售先售己  
必胜，因为“我”有良好的销售心态！

你需要一颗炽热的心

乐观让阳光随行

销售从自信开始

鼓足勇气，战胜怯场

向着目标前进

向对手学习，常有一颗“取经心”

做好被拒绝100次的准备

把握正确的销售理念，让成功成为必然

“第一印象”很重要

尊敬你的客户

客户是你的朋友

要做就做业务顾问

客户的批评是进步的阶梯

要有正确的时间观念

要有忧患意识

扎稳成功销售的“马步”

诚信是第一要义

微笑并继续保持微笑

热情地赞美你的客户

做客户的忠实听众

幽默，为你的魅力值加分

拥有光芒四射的才华

展示你灵活聪明的应变力

学会控制自己的情绪

“我”的客户“我”做主！

“渔网”撒到有“鱼”的地方

万箭齐发——名片“外交”机会多

暗度陈仓——送礼也是一种学问

刨根问底——深层挖掘客户的背后资源

无心插柳——随机电话里蕴藏的意外惊喜

互通有无——共享人脉战术

沧海遗珠——如何重新开发未成交的客户

擒贼擒王——找到有购买决策权的人

打下“江山”，更要守住“江山”

建立客户资料档案

构建人脉关系网

记住客户的名字

要与客户保持长期联系

拜访前的准备

拜访客户“前规则”

<<经典读库:学会全能销售技巧>>

准备好辅助的销售工具

熟悉产品的相关信息

设计一份拜访路线

拜访客户前的信息整理

你的礼仪价值百万

拜访客户的着装礼仪

选择合适的约见时间

拜访前应熟知的基本礼仪

优秀的销售员都是天生的心理学家

抓准客户的普遍心态

客户都怕上当受骗

满足客户“贪便宜”心理

性别差异，需谨慎对待

客户趋众，你更主动

妙用客户好面子的特点

巧妙利用客户冲动心理

你不卖，客户偏要买的逆反心理

客户只关心产品带来的利益

客户的秘密你不能说

不同类型的客户需要各个击破

独断专行型客户——“我”要做的是服从

随和温顺型客户——“我”需要感动客户

小心谨慎型客户——多余的话“我”不说

喜好炫耀型客户——赞美、夸奖，然后就是拿下

沉默寡言型客户——用“我”的真心换来客户的笑容

犹豫不决型客户——“这个建议怎么样？”

标新立异型客户——给客户一个发挥个性的舞台

墨守成规型客户——让客户跟着“我”走

斤斤计较型客户——给客户一些实惠

总结分析型客户——请客户帮“我”分析

学会用耳朵“分析”客户

口头语展现客户的个性

从称呼中衡量客户与自己的心理距离

过滤掉客户的虚假言辞

从谈话中发现客户的关注点

通过语言风格看客户性格

从细节中了解客户

了解客户的头部动作

眼睛泄露客户内心的秘密

读懂客户的笑

读懂客户的手部动作

“走姿”、“站姿”中蕴藏的玄机

从客户的坐姿中看出的学问

从选择座位的细节看客户心理

从饭局中看客户的心理

从吸烟中了解客户的心理

从付款中看客户的心理



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>