

<<每天学一点销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点销售技巧>>

13位ISBN编号：9787222069657

10位ISBN编号：7222069658

出版时间：2011-1

出版时间：云南人民

作者：墨墨

页数：242

字数：220000

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>

## <<每天学一点销售技巧>>

### 内容概要

本书从7个方面对销售员经常会碰到的情况，做出深入浅出的分析与指导，无论你是刚进入销售领域的新手，还是已经业绩骄人的Top sales，本书都能为你一一解惑，让你从中学到一些方法和技巧。

例如，如何让客户快速地对您产生良好的第一印象，如何具备亲和力，如何赢得客户的信赖，从而增加与客户面谈的机会。

这些困惑你、影响你业绩的问题都将在本书中得到答案。

每天学一点销售技巧，每天进步一点点，相信你的销售业绩也一定会节节攀升。

## &lt;&lt;每天学一点销售技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter 1：开场白要这么做——如何解除客户的心理防线 不善言辞的销售高手 你喜欢客户，客户就会喜欢你 像乔一样，先把自己“卖”出去 销售员要积极，而不是心急 火苗才能点蜡，客户只买“热情”的单 用顺从来引发客户的同理心 防止赘述为你的销售扣分 传达出你会负责任的信息 要让别人相信你，首先你要相信自己 利用演示的作用赢得客户的信任 销售成功的有力武器——你微笑了吗 低飞球技，一开始就给出好条件 推销中不可缺少的幽默艺术 乐观是销售人员不可缺少的伙伴 要接近客户，先要消除客户的戒备心理 消除客户的警戒心，打破沉默 设置封闭式提问，潜入客户思维

Chapter 2：抓住客户的软肋——让客户诚心购买的策略 产品限量，“钱”途就不可限量 要强调商品为客户带来的好处 做个顾问、专家式的销售员 让客户感觉钱花在了刀刃上 抓住客户，从“赞美”开始 独特卖点，快速签单的秘诀 想要他买，就得引起他的注意 金额细分法——原来并不贵 要想“钓”到客户，就要像客户那样思考 掌握客户的兴趣，培养长期的好关系 抓住客户的“从众”心理 套近乎，把客户变成自己人 当客户不知道自己需要什么时，你来引导他 用暗示的手段，让顽固的客户听从你的指挥 客户的需求需要你创造 需求的递进：投客户所好 引发客户的情感共鸣 尽最大努力给客户行方便

Chapter 3：“免费的午餐”不免费——设置销售中的心理陷阱 主动示弱：让客户感觉是自己在掌控全局 免费的午餐连比尔·盖茨都想要 用客户的负疚感为自己赢单 舍出一些小便宜，实现自己的“大便宜” 送他人情，在生意上得到收获 别出心裁的纪念品，源源不断的回报 提供增值服务小点心 免费领养，无限大的收益 永远多做一点点，积小流成江河

Chapter 4：打好价格保卫战——心理暗示的力量无处不在 根据客户的喜好弹性收缩价位 给产品“虚”的价值，吸引客户的眼球 罗列实际数据，让客户自动加价 项目细分，拿到自己的蛋糕 价格太高，以优补劣促成交 新奇的报价，唤起客户的好奇心 匆匆降价，不一定能赢得销售 巧妙利用赠品来平衡价格 让降价成为成交的助推手 不轻易降价，吃不到嘴里的永远是最香的 “骑驴找马”：逐步接近理想的成交价 让客户心甘情愿地接受高价 降价要讲究策略

Chapter 5：让客户觉得他赢了——增加客户满意度的方法 做销售就像追女孩，要讲究方法 你给客户省钱，客户让你赚钱 永远不比客户先放下电话 让你的客户有面子 与客户谈判中的“应声虫”策略 专注地听客户讲话 把客户当做主人 用双赢观念争取客户认同 满足客户只关心自己的心理 跟着他的心理走，让客户永远忠诚于你 客户也想多参与 迎合客户，说话要与其口味相适应 把客户的名字放在心中 让客户感到自己很重要 客户要的是宾至如归的感觉

Chapter 6：请个人来帮忙——确立广泛的互利关系 让客户满意，他会替你去广告 这个客户难搞定，那就从他身边的人下手 巧妙利用“第三者” 找个合适的形象代言人 设计一个假想敌，征服客户 朋友，你最便捷的销售员 寻找个值得信赖的中间人 联合伙伴，巧施“变脸”战术

Chapter 7：买卖不成人情在——解决与客户争端的技巧 不怕抱怨，让客户满意地离去 挑剔是想买的征兆，你要回应他的心理 灵活应对客户提出的非分要求 发生买卖纠纷，换位思考是关键 售后意外事件：迅速处理是原则 把投诉当做售后服务来做 面对愤怒的客户，要找对交流方式 将客户抱怨变为销售额 即使客户不买，你一样能赚到高额利润 视客户的拒绝为销售机会

## &lt;&lt;每天学一点销售技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

Chapter1：开场白要这么做——如何解除客户的心理防线 不善言辞的销售高手 口才好，是每一个销售人员都想拥有的技能。

一个有好口才的销售员完成销售任务的时间也许会比其他人少很多，这也是许多不善言辞的销售人员所羡慕的，但这并不是成功最关键的部分。

一个不善言辞的人，要成为一名销售高手，真诚是取得机会的第一步。

销售过程中口才固然重要，但诚恳的态度是你和客户沟通的基础。

以诚相待，就必须开诚布公。

在销售的过程中，销售员应该主动向客户提供自己的情况及意图。

只有你首先表现出诚意，才能引导客户采用同样的态度。

某行业一位出色的销售人员，大学时学的是机械制造，毕业后按部就班地在工厂工作了6年。

周围人都感觉他很内向，后来的一次同学聚会上再见面时，他已经是一名销售经理。

但当他刚从技术岗位转行去做销售时，完全是从头开始，并且面临很大的挑战，加上原本就比较内向，不怎么能说会道，不过他坚信，可以从其他方面弥补自己目前的不足之处。

于是他很用心地收集客户和产品的各种信息，整理所有潜在客户的资料认真去打每一个电话，认真去记录每一位客户的信息反馈，对每一位有成交可能的客户会持续跟踪，直至最后判定再无必要联系时才放弃。

他还认真去兑现答应客户的每一个承诺，去帮助解决客户提出的问题，处理每一次询价和每个订单，也认真去按最初制订的计划工作并不断总结和修正。

最后，他凭着自己以诚待人、认真做事的态度取得了很多客户的信任和支持，成功地成为一名优秀的销售经理。

放在现在的市场环境而言，很多专业培训销售人员的公司，其销售培训的主题是“如何将梳子卖给和尚”，宣扬的是能将梳子卖给和尚的技巧。

另外有个别公司，对员工培训“本山精神”，学赵本山在春节联欢晚会上“卖拐、卖轮椅”的“大忽悠”本领，让销售员只是将这种忽悠人的“本事”运用到实际销售活动中去。

那么，试想，如果销售员仅仅是琢磨着怎么将梳子卖给和尚、将拐仗或轮椅卖给健全的人，这种不把客户的需求放在首位，而是将客户视为欺诈对象做的行为会导致什么结果呢？

忽视别人的利益，把自己的恶意销售当作最“有智慧”的行为，那么无论是公司还是个人，无论其销售技巧有多专业，沟通能力有多强，最终会失败。

国外的某著名学者，曾做过一项调研。

他将描绘人的个性品质的词语，总结出555个列举在调查问卷上，然后让被调查者选出他们喜欢的这些描绘个性品质的词语，并说明他们喜欢的原因和喜欢的程度。

调查结果显示，人们最喜欢的词语中排在前八位的分别是：真诚、诚实、理解、忠诚、真实、信得过、理智、可靠。

不难发现，这前八位中有6种与“诚”有关。

而在人们最不喜欢的词语中，虚伪居于首位。

可见，人们都把真诚作为与人交往的基础。

日本企业家小池先生曾说过：“做人与做生意一样，首先都要讲究真诚，而真诚给你带来的荣誉也会让你得到更大的回报。

”小池是贫苦人家出身，在一家机器公司当销售员时年仅20岁。

有一段时间，他推销机器非常顺利，同25位客户做成生意仅用了不到半个月时间。

有一天，他突然发现他现在所卖的这种机器比别家公司生产的同样性能的机器贵了一些。

小池想：“如果客户知道了，一定以为我在欺骗他们，会对我的信誉产生怀疑。

”于是深感不安的小池立即带着合约书和订单，逐家拜访客户，如实地向客户说明情况，并请客户重新考虑选择。

每位客户看见他的行为都很受感动。

## <<每天学一点销售技巧>>

这一举动同时为他做了很好的形象宣传，同时也让他收获了商业荣誉，大家都认为他是一个值得信赖的正直的人。

结果，这25人中不但没有一个人解除合向，反而又给他介绍了更多的客户。

销售人员与客户接触时，一开始，客户都会有戒备心理或者不信任感。

因为他不了解你的真实目的和动机，出于安全的考虑和本能的反应，客户往往会将自己的真实情感隐藏起来，听你所说的，观察你的动作，试图从中发现你的真实意图。

客户不仅关心产品的质量、价格，他们更关心销售人员的品质。

销售员如果夸夸其谈，表现得过于精明，甚至耍小聪明，会给客户留下不安全的感觉。

像小池一样，真诚地对待客户，就能换回客户对你的信任。

你不必口若悬河地讲，只需用真诚的心，用实际行动去证明自己。

<<每天学一点销售技巧>>

媒体关注与评论

世界第一名的销售员销售的不是产品，而是自己。

在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百地把自己推销给自己。

——乔·吉拉德 忍耐并非忍气吞声，也绝非卑躬屈膝，忍耐是一种策略，同时也是一种性格磨练，它所孕育出的是好胜之心。

——约翰·D·洛克菲勒 要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了。

——戴尔·卡耐基

## <<每天学一点销售技巧>>

### 编辑推荐

每一个销售员至少应翻阅《每天学一点销售技巧》5遍，并至少从《每天学一点销售技巧》中学会100个销售技巧。

销售是沟通，有些人却以“说”为主；销售要攻心，有些人却以产品为武器；销售是较量，有些人却自乱阵脚……一个不懂得与人沟通的销售员，就不能取得客户的信赖；一个不懂得打动人的销售员，就无法打开成交的大门；而一个不能在与客户的博弈中先入为主的销售员，则无法提升销售的业绩…… 不论是与客户沟通、读懂客户的意向，或者是取得销售中的主导权，都需要技巧和策略。

打开《每天学一点销售技巧》，你将发现与成交有关的秘密。

<<每天学一点销售技巧>>

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>