

<<出手就成交>>

图书基本信息

书名：<<出手就成交>>

13位ISBN编号：9787301187418

10位ISBN编号：7301187416

出版时间：2011-5

出版时间：北京大学

作者：林有田

页数：201

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>

<<出手就成交>>

内容概要

销售这一行业，效率就是生命。
只有出手快准狠，才能在最短的时间内，拿到最多的订单。
如果工作不得法，就会导致效率低下，成交率徘徊不前。
只有成功突破工作中的瓶颈，业绩曲线才能不断向上攀升。

本书提供了一套简单易学、行之有效的销售培训方案，已被多家企业和众多销售人员证明高效实用。林有田博士从影响成交进度的四大方面，总结了销售人员迅速成长的方法，并提供了快速成交的21个招数，帮助销售人员全方位提升水平，成功抢下订单，实现超高业绩。

<<出手就成交>>

作者简介

林有田

新西兰凤凰大学工商管理博士，被誉为“亚洲的乔·吉拉德”。
现任林博士教育训练网首席执行官、大成就国际行销顾问有限公司董事长。

林有田博士拥有35年的销售和培训经验，授课场次达7500场以上，受益人数达12007万人以上，在全球华人销售培训圈颇具影响力。

近年来经常在国内巡回演讲，主要课程有成功销售学、总裁激励领导学、创新管理等。
主要著作有《卖出去是徒弟，收回款才是师傅》、《销售就是拼心态》、《零呆账销售》、《业绩为王》等。

<<出手就成交>>

书籍目录

基础篇

第1招 成交从大胆开口请求开始

时刻保持开口请求的企图心

伺机而动，成交比你想象的简单

运用“相信法则”培养自信心

快速建立开口胆识的方法

结语：行动，练习和实践最重要

第2招 挑起购买欲，让客户对你的产品着迷

增加顾客价值的“3V战略”

挑起客户购买欲的7个方法

解决客户意见分歧的4大对策

结语：诉求理智重于诉求感情

第3招 以快制胜，让客户优先与你签约

主动出击，培养“抢先力”

创造性手法刺激客户购买意愿

抓住稍纵即逝的购买信号

结语：成交永远只有准确和效率

.....

策略篇

能力篇

心态篇

<<出手就成交>>

章节摘录

放风筝 这是针对反应平淡的客户采用的方法，不能放弃跟踪原则。如果客户对你或你的产品还没有兴趣，放风筝就是一种很好的方法。

什么是放风筝呢？

首先就是要做好长期跟踪的准备，同时，要掌握好分寸，追得太紧，就会物极必反，客户就有可能流失；如果追得不勤，让其他厂家介入，就有可能导致客户流失。

因此，这个过程就像放风筝，拉得太紧，它飞不高；线放得太长，收线就慢。

要做到适度跟踪客户。

换位处理 换位有两层意思，一是与客户换位，要站在对方的立场考虑问题，设身处地地为客户考虑，进而把握客户的心理，寻求有效的对策。

你只有站在对方的立场，才能感受到客户真正需要的是什么？

只有了解了客户的需求，才能有的放矢，抓住要点。

二是人员换位，也就是说在和客户沟通的过程中，如果发现客户不能下定决心购买，就可以借助专家的力量，因为专家具有一定的权威性，让专家跟客户沟通一次，可以加强客户的信任感，下定决心进行交易。

留想头 在沟通的过程中，如果客户情绪不佳或不感兴趣，就要马上结束客户不感兴趣的话题。但这并不是我们的目的，我们要给客户留下一些想头。

比如可以告诉他们一个特别优惠的价格，你为他着想，给他好处，他总不能不接受吧。

这样就可以为下一次沟通留下话题，使你与客户的联系不会间断。

巧妙比较 比较是特别有效的沟通方式。

<<出手就成交>>

编辑推荐

《出手就成交：抢下订单的21个绝招》技战法+修心术，全方位打造销售精英。

1周练成1个绝招，半年成为业绩冠军。

阻碍业绩提升的绊脚石：无法快速挑起客户的购买欲、不敢主动开口要求成交、到手的订单被别人抢跑、客户拒绝。

销售无法推进、无法对抗客户的讨价还价、负价值客户拖业绩增长的后腿。

促进业绩腾飞的百宝箱、增加顾客价值：3V战略、建立开口胆识：相信法则，以快制胜：培养抢先力、让客户回心转意：心理转换技巧、少受损多获益：应对议价9步骤、筛选客户：清理门户策略。

<<出手就成交>>

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>