

<<超级推销口才>>

图书基本信息

书名：<<超级推销口才>>

13位ISBN编号：9787501716845

10位ISBN编号：7501716846

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：倪德玲

页数：275

字数：300000

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>

<<超级推销口才>>

内容概要

本书荟萃了101个推销话术要诀、270多个说话技巧，并以生动案例为切入点，紧密结合实际，演示了各行各业的金牌推销员无往而不胜的顶级话术。通过阅读本书让你轻松就掌握了一套最简明最实用的推销话术，在接近客户、与客户面谈、处理客户异议、促成交易等过程中轻松应对，完美成交。

<<超级推销口才>>

书籍目录

第一章 顶尖推销始于超级口力 要诀1 具备出众的个人素质 要诀2 丰富自身的推销知识 要诀3 培养一流的语言礼仪 第二章 一流沟通获得全心信赖 要诀4 以诚恳赢得客户的信任 要诀5 用赞美深深地打动客户 要诀6 向客户表达认同心 要诀7 谈论客户感兴趣的事情 要诀8 以尊重获得客户的好感 要诀9 避免同客户正面争吵 要诀10 尽量使用积极措辞 要诀11 运用幽默调节气氛 要诀12 耐心、认真地倾听 要诀13 会心关注，呼应客户 要诀14 保持热忱的乐观态度 第三章 发挥声音的最佳感染力 要诀15 保持合适的谈话音量 要诀16 熟练控制说话的语调 要诀17 把握好说话的节奏 要诀18 掌握适当停顿的技巧 要诀19 注意交谈时的语气 第四章 “不一样”的开场白 要诀20 坦承自己的推销目的 要诀21 诉说困难，请求客户给予帮助 要诀22 提一提彼此认识的第三方 要诀23 利用权威完成开场白 要诀24 一开头就激发客户兴趣 要诀25 谈论家事，拉近距离 要诀26 以朋友介绍的名义开场 第五章 有效提问，获得更多资讯 要诀27 开门见山，直接提问 要诀28 轻松提问，营造良好氛围 要诀29 不断提问，了解客户需求 要诀30 适时提问，及时核对 要诀31 多提一些积极的问题 要诀32 引导式提问 要诀33 反问，锁定客户注意力 要诀34 特殊的质问式 要诀35 开放式提问 要诀36 选择式提问 第六章 引爆客户的购男欲望 要诀37 让客户在第一时间接纳自己 要诀38 巧妙了解客户的需求信息 要诀39 不同客户采取不同对策 要诀40 让客户亲自体验产品 要诀41 第一句话要有冲击力 要诀42 提供有效的产品推荐 要诀43 让产品更形象地展示给客户 要诀44 运用客户简明、易懂的语言 第七章 让客户一步一步被你说服 要诀45 满足客户的苛刻要求 要诀46 不断追问，步步逼近 要诀47 提供几种解决方案 要诀48 成功引导客户的思路 要诀49 提供优惠方案 要诀50 建议客户携带购买 要诀51 见机行事，适度冷淡 要诀52 运用理论说明 要诀53 成为客户信赖的顾问 要诀54 给客户适当加压 要诀55 给客户提出合理建议 要诀56 变换语气，打动客户的心 要诀57 巧妙运用反驳法 要诀58 制造欲购从速的氛围 第八章 巧妙回应客户的意见 要诀59 认同甚至赞美准客户的意见 要诀60 尽量避免用“但是”、“可是” 要诀61 利用“回飞棒”的原理 要诀62 巧妙地转移客户的注意力 要诀63 走出“非A则B’，的陷阱 要诀64 将反对问题转化为销售卖点 要诀65 应用“以退为进”的技巧 第九章 轻轻松松应对客户的拒绝 要诀66 应对“你的价格太高了” 要诀67 应对“我要考虑考虑” 要诀68 应对“6个月后再来找我” 要诀69 应对“我想到别家再问问” 要诀70 应对“我今年的预算全用完了” 要诀71 应对“我很满意目前的供应商” 要诀72 应对“我需要总公司同意” 要诀73 应对“我得和我的合伙人商量商量” 要诀74 应对“我没有兴趣” 要诀75 应对“先把资料放在这” 要诀76 应对“目前我还无法确定业务发展会如何” 要诀77 应对“那你就是要推销东西了” 要诀78 应对客户的价格异议 要诀79 正确对待客户拒绝 第十章 让威支过程顺理成章 要诀80 利益汇总 要诀81 证实提问 要诀82 错误结论 要诀83 哀兵策略 要诀84 启发销售 要诀85 折扣 要诀86 双向托底 要诀87 心理暗示 要诀88 妙用供求规律 要诀89 激将 要诀90 非此即彼 要诀91 设想式 要诀92 欲擒故纵 要诀93 让客户自愿下订单 要诀94 利用魔力话题挽回败局 第十一章 高效的电话销售 要诀95 注意拨打电话的礼仪 要诀96 利用电话顺利约访 要诀97 再次电话拜访时的开场白 要诀98 越过接线人，找到决策者 要诀99 化解打错电话的尴尬 要诀100 有技巧地打跟进电话 要诀101 简洁、准确地表达自己的观点 参考文献

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>