

<<行销话术>>

图书基本信息

书名：<<行销话术>>

13位ISBN编号：9787502827540

10位ISBN编号：7502827544

出版时间：2006-6

出版时间：地震出版

作者：孙晓岐

页数：241

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>

## <<行销话术>>

### 内容概要

- 本书带给您的好处：
1. 与众不同 让你瞬间学会与众不同卓而有效的沟通策略和方法。
  2. 引爆潜能 让你学会如何进行自我沟通，深刻挖掘自身沟通和销售潜能。
  3. 再造流程 让你拥有一套内在价值不菲的行销话术流程，让你轻松成交，轻松倍增业绩。
  4. 魂牵梦绕 让你学会一套吸引顾客一定要来的邀约话术。
  5. 攻心为上 让你知道如何运用差异化行销话术，让你的销售攻无不克。
  6. 见招拆招 让你学会一套有效的处理顾客反对意见的招数。
  7. 以一当十 让你学会一套完备的咨询和领导话术，培养和倍增你的团队。
  8. 他山之石 让你真正学会世界一流销售大师成功销售技巧和方法。

<<行销话术>>

作者简介

孙晓岐 心态成功学创始人 国际顶级销售教练 244成功系统创建人 韩国金玉缘公司  
大中华区教育总监 著作： 《如何让业绩提升80%》 《直销教练》 音像制品： 《  
网络系统建设工具包》 《如何学会销售系列之一专业销售》 《如何学会销售系列之二顾问式  
销售》 《直销教练》

## &lt;&lt;行销话术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 沟通话术魅力沟通第一步——自我沟通魅力沟通6大策略有效沟通策略沟通经典话术第二章 邀约话术成功邀约来自于好的名单邀约的目的邀约的心态把邀约话语写在卡片上书信式邀约好奇式邀约预先框视邀约高姿态式邀约给对方一个一定要来的理由如何邀约亲友如何邀约好朋友如何邀约一般的朋友如何邀约有一面之缘的人如何邀约陌生人如何邀约别人介绍的顾客如何邀约爱交友的人如何邀约爱热闹的人如何邀约渴求新知识的人如何邀约热衷财富的人如何邀约顾客参加高端课程培训重复要求有关系找关系，没关系创立关系电话邀约的步骤如何减少邀约的拒绝如何帮新人打邀约电话第三章 说服话术你的人生第一步走向哪里不要在机会面前睡觉不要让习惯断送你的大好明天点燃梦想的火箭你真的要这样度过一生吗?难道你要一条路走到黑如何搬走创业致富的三座大山不要与“穷”患难与共为自己的信心建一座堡垒每个人都在销售自由价更高做好自己的“南水北调”工程直销和传统销售的区别做一个贩卖快乐和痛苦的高手赚小钱难，赚大钱易告别打工的时代转个弯又是一片艳阳天直销是你的终生大学第四章 跟进及处理反对意见话术跟进时要注意什么唱好跟进前奏曲如何使顾客成为经销商如何跟进一个从事销售的人写处理好反对意见台词已经饱和了直销行得通吗产品太贵了没时间，我很忙以后再说吧直销这么好，那你赚钱了吗我不会销售我口才不好，做不来我很累，不想兼职直销不可信有朋友做过，但不成功做直销太麻烦了没有什么朋友不好意思赚亲友的钱我对现在的供货商很满意我不喜欢推销这份工作做直销是件没有面子的事我很满意我的收入碰到难以回答的问题怎么办第五章 成交话术射不到月亮就射星星没有顾客，你就什么也没有注意力等于事实赞美式问问题法建立神经链接预先框视销售法陌生市场开发法借助第三者的力量Yes法则导引式成交法减肥请问我自己就是最好的活广告医生式销售法女为悦己者容独特卖点式销售法神奇的卡片佛家与销售有时蚕食比鲸吞有效对比式销售法伤口上撒盐销售法激发探索欲望销售法粘合式想像销售法像剥笋一样剥出顾客的需求塑造有关产品的故事诱发顾客对产品的饥渴感第六章 领导话术直销需要一个什么样的“心”直销是一个蝌蚪变青蛙的过程要知道梨子味道就要亲口尝哪种人容易在直销业里成功剪掉你人生词典里的“不可能”为什么人们会失败完美家庭聚会的流程家庭聚会要注意的事情业务咨询是关键要有雨后春笋般坚韧的精神谁是你免费的高级私人教练销售产品是直销的基石先卖态度再卖产品如何才能东山再起如何推崇主讲人附录点石成金——成功销售范例及其评析《如何把木梳卖给和尚》及其评析《把斧头卖给总统》及其评析《把冰卖给爱斯基摩人》及其评析后记

## &lt;&lt;行销话术&gt;&gt;

## 章节摘录

你可以制作一张卡片。

卡片要求精致，尺寸大小与扑克牌一样即可，卡片上印上以下一些字：额外收入、财务自由、自我创业、更多的空闲时间、个人成长、帮助他人、结交朋友、退休保障、留下遗产。

拿着这张卡片，你可以说：“××先生，这张卡片上有9个选项，您觉得哪个选项对您最重要。

假如要您来选的话，您会怎么选呢？”我第一要选“个人成长”。对方可能会这么说。

“第一选个人成长，请问您第二要选什么呢？”你可以继续问他。

第二要选“额外收入”，假如顾客这样说。

“第二选额外收入，第三选什么呢？”“第三选财务自由，第四选什么呢？”你这样一直问下去，你就可以知道他的核心价值观和他的价值观层级了。

知道了对方的价值观是什么，你就知道了对方喜欢什么，不喜欢什么，你就知道了有什么话该说，有什么话不该说了。

你制作的卡片是展业的有效秘密武器，它可以帮助你解决许多问题，在你的直销事业里助你一臂之力。

如果这张卡片再结合以下5个黄金问题，它对你的直销事业来说，将是如虎添翼。

哪5个黄金问题呢？(1)你的优先选择是什么？不管他选择什么，你都可以问第二个问题。

(2)你为什么会选择这一项呢？探求对方选这一项的原因。

(3)为什么这个对你如此重要呢？他会告诉你选择这一项是多么的重要。

(4)如果没有这种机会，又会怎么样呢？这是在扩大对方失去机会的痛苦。

(5)你为什么会为此担忧呢？下面来看一下运用这5个问题进行销售的案例。

“××先生，在这几项选项中，你的优先选择是什么？”“对我来说，可能是财务自由吧。”

“你为什么会选择这项呢？”

“因为我要做两份工作，赚钱偿还借款。

我还要为孩子存一笔教育资金。

我希望我的孩子获得良好的教育，不想总是为了钱而疲于奔命。

“这项为什么对你如此重要呢？”“我说过，我想还清房款，让我的孩子获得良好的教育。

我的父母总是辛辛苦苦才能勉强维持生计。

我可不想过他们那样的日子。

“如果没有财务自由，又会怎么样呢？”“我就会过父母那样的日子。

就是说，日子非常拮据，赚到的钱几乎不够花销。

“你为什么会为此担忧呢？”“我说过，如果不能获得财务自由，生活就永远只能是一场挣扎，谁希望这样呢？” P174-176

## <<行销话术>>

### 媒体关注与评论

即使你身无分文，如果你具备顶尖的行销话术，你便可以说服他人把资金投给你。哪怕你行动不便，如果你具备顶尖的行销话术，你也可以说服他人背着你走向世界。

## <<行销话术>>

### 编辑推荐

即使你身无分文，如果你具备顶尖的行销话术，你便可以说服他人把资金投给你。  
哪怕你行动不便，如果你具备顶尖的行销话术，你也可以说服他人背着你走向世界。  
本书将带给您必胜的行销话术！

<<行销话术>>

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>