

<<与客户成交的N个技巧>>

图书基本信息

书名：<<与客户成交的N个技巧>>

13位ISBN编号：9787506439091

10位ISBN编号：7506439093

出版时间：2006-8

出版时间：中国纺织出版社北京图书发行部

作者：李陵申

页数：220

字数：179000

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>

<<与客户成交的N个技巧>>

内容概要

销售人员不辞辛苦地展开无数次产品推销的目的是什么？

很简单，就是为了实现成交。

那么如何才能让你的销售活动离成交的目标越来越近，如何才能抓住得来不易却可能转瞬即逝的成交机会呢？

销售人员需要做好信息处理、知识储备、谈判技能、说服技巧等多方面的准备和锻炼。

掌握这些知识与技巧，对于销售人员实现成交目的、把握成交机会具有十分重要的指导意义和现实意义。

<<与客户成交的N个技巧>>

作者简介

李陵申，东华大学管理科学与工程在读博士研究生，对外经贸大学工商管理硕士。
中国纺织出版社，高级经济师。
《风采》杂志社、《昕薇》杂志社出版人兼社长。
中国纺织工业协会常务理事。
中国出版工作者协会理事。
中国书刊发行业协会理事。
国资委经济高级专业技术职务评委。

<<与客户成交的N个技巧>>

书籍目录

第一章 了解并理解你的客户 技巧1 勇敢面对比逃避更有助于解决问题 技巧2 对客户拒绝进行换位思考 技巧3 接受拒绝才有机会成交 技巧4 挖掘藏在拒绝背后的隐情 技巧5 弄清你的客户最关心什么 技巧6 反对意见往往是成交的前奏 技巧7 任何时候都不要与客户进行争论第二章 打好与客户的第一次交道 技巧8 不要因为你的原因错失成交机会 技巧9 见客户之前做好方方面面的准备 技巧10 如果你吃了“闭门羹” 技巧11 创造融洽的交流环境与氛围 技巧12 与客户形成良好的互动关系 技巧13 了解并充分展示产品的魅力 技巧14 给客户留下良好而深刻的印象 技巧15 足够热情自信,但并不咄咄逼人 技巧16 巧妙地谈论有关竞争对手的话题 技巧17 与客户始终保持有效的联络第三章 谈判:与客户实现成交的重要平台 技巧18 请合适的帮手到谈判桌上 技巧19 控制谈判的气氛与节奏 技巧20 预测成交阻碍并准备相应的解决措施 技巧21 引导客户做出成交决定 技巧22 准确识别客户发出的成交信号 技巧23 在合适的时机果断向客户提出成交要求 技巧24 谈判桌上的“可为”与“不可为” 技巧25 努力实现并充分体现与客户的双赢第四章 被实践证明极为有效的成交技巧 技巧26 “铺垫式”成交法 技巧27 “支持客户反对意见”成交法 技巧28 “本·富兰克林”成交法 技巧29 “锐角”成交法 技巧30 价格争议成交法 技巧31 “预先框式”成交法 技巧32 “忽视”成交法 技巧33 保留余地成交法第五章 成交结束,销售仍在继续 技巧34 成交重要,回款更重要 技巧35 有目标地推荐其他商品 技巧36 做好售后服务 技巧37 成交后仍然随时保持联系 技巧38 搭建有效的销售网络 技巧39 为下次成交做好准备参考书目

<<与客户成交的N个技巧>>

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>