

<<产品劝购的100个技巧>>

图书基本信息

书名：<<产品劝购的100个技巧>>

13位ISBN编号：9787506442015

10位ISBN编号：7506442019

出版时间：2007-2

出版时间：中国纺织

作者：马福存

页数：242

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>

<<产品劝购的100个技巧>>

内容概要

生意最后未能成效，主要原因是客户对销售员的劝购理解模糊或不准确。

若要实现成效，仅仅有强烈的渴望是远远不够的，还需要相应的技术和技巧的合理运用，需要对客户的充分了解和百分百真诚以及投入大量的时间和精力进行各项准备工作。本书总结出100个产品劝购的技巧，让读者在阅读本书之后，轻松地掌握恰如其分的销售技巧和无往不利的心理优势。

<<产品劝购的100个技巧>>

作者简介

马福存，毕业于北京工商大学市场营销专业，曾先后在伊利集团、恒安集团、UT斯达康公司从事终端市场开发和销售管理工作，现为UT斯达康公司的销售经理。曾出版著作《企业营销国际化管理模式》、《营销主管绩效管理方法》、《大把订单，想拿就拿》等书，深受读者欢迎。

<<产品劝购的100个技巧>>

书籍目录

第一章 望闻问切——“号”准顾客的需求技巧001：任何人都是潜在的顾客技巧002：营造良好的劝购气氛技巧003：喜欢你，才会接受你技巧004：学会识别不同类型的客户技巧005：提问是避免误解的最好方法技巧006：区别对待你的顾客技巧007：把握住顾客的购买类型技巧008：需求挖掘：顾客到底买什么技巧009：用提问得到你想知道的答案技巧010：用提问把销售过程推向前进技巧011：探测需求的提问 技巧技巧012：在聆听中捕捉顾客的购买信息技巧013：根据顾客类型进行销售技巧014：成功唤起顾客爱的需要技巧015：使你的商品跟上顾客的需要技巧016：引导需求的“破茧术”技巧017：找出顾客的“樱桃树”技巧018：掌握顾客购买心理的八个阶段技巧019：创造顾客的未来需求技巧020：附加销售的绝妙方法第二章 提炼卖点——让顾客对你的产品怦然心动技巧021：如何唤起顾客的好奇心技巧022：吆喝到顾客的诉求点上技巧023：吊一吊顾客的胃口技巧024：提炼卖点，抓住顾客的心技巧025：把握最佳的推销时机技巧026：卖点提炼的四大方法技巧027：产品卖点提炼的法则技巧028：把握产品的核心卖点技巧029：迅速让卖点成为亮点技巧030：打动顾客，只需59秒技巧031：让小故事成为重要的环节技巧032：让顾客的选择物超所值技巧033：把抽象利益具体化技巧034：学会察颜观色技巧035：站在顾客的立场上考虑问题技巧036：抓住顾客“心动”的时机技巧037：抓住顾客的心技巧038：寻找共同语言技巧039：用幽默打动顾客的心技巧040：卖牛排，卖的是“滋滋”声第三章 有效说服——赢取顾客认同技巧041：创造有说服力的声音技巧042：多用肯定语言技巧043：灵活运用非言语性 技巧技巧044：要学会聆听技巧045：有时沉默是最好的说服术技巧046：帮助顾客找到购买的理由技巧047：“先尝后买”更具说服力技巧048：用微笑去征服顾客技巧049：巧用示范使顾客认同技巧050：通过举例说服顾客技巧051：将缺点“全盘托出”技巧052：让“没钱”的顾客买产品技巧053：让只认品牌的顾客回心转意技巧054：对顾客进行“意向引导”技巧055：聊天也可以创造业绩技巧056：激发顾客购买欲望的 技巧技巧057：打破心墙的 技巧技巧058：“曲线”销售术技巧059：让顾客自己说“对”技巧060：看人下菜碟第四章 巧妙转化——以沟通突破劝购障碍技巧061：把握化解异议的时机技巧062：真假异议的区分技巧063：洞悉异议背后的真相技巧064：处理顾客异议的六个步骤技巧065：化解顾客异议的四项原则技巧066：异议处理的八大方法技巧067：应对顾客的价格异议技巧068：处理客户购买时间异议技巧069：如何对付最挑剔的顾客技巧070：让顾客感到不买是个错误技巧071：如何打消顾客的疑虑技巧072：顾客拒绝的应对方法技巧073：研拟一套应对顾客拒绝的言辞技巧074：面对面沟通的策略技巧075：突破谈话障碍技巧076：绝不使顾客难堪技巧077：巧用顾客的逆反心理技巧078：巧妙煽起顾客攀比心理技巧079：从“No”到“Yes”技巧080：制造异议第五章 成交有道——成功劝购的缔结 技巧技巧081：成功洽谈话语的要点技巧082：沟通时应避免使用的语言技巧083：正确的成交态度技巧084：密切注意成交信号技巧085：提出交易的最佳时机技巧086：如何设计引导成交的问题技巧087：采用恰当的方法促成交易技巧088：不让对方说“不”技巧089：平台成交法技巧090：给客户减压技巧091：快速成交的七种 技巧技巧092：化整为零推动整个交易技巧093：以小处的让步换取成交技巧094：用冷漠对待“上帝”也能成交技巧095：促进顾客购买决心的五个方法技巧096：让顾客当场购买技巧097：留有一定的成交余地技巧098：断绝准顾客最后一丝期待技巧099：不给顾客拒绝的机会技巧100：趁热打铁，以最快的动作签约参考书目

<<产品劝购的100个技巧>>

编辑推荐

劝购技巧对于每一位销售人员来说，就如同语言之于莎士比亚，性感魅力之于玛丽莲·梦露，领导能力之于林肯、罗斯福以及马丁·路德·金等历史伟人。

美国营销学家卡塞尔说：“生意场上，无论买卖大小，出卖的都是智慧。

”销售人员要将产品出售给顾客，就要掌握专业的推销技巧。

那么纯熟的推销技巧都包括哪些具体内容呢？

销售人员惟有不断地向自己挑战，锲而不舍，才能熟练掌握各种劝购技巧。

通过自己的推销，唤起客户的购买意愿，并能在危急时刻“峰回路转”，及时促成交易，最后成功回收货款。

本书对希望创造高效业绩的销售人员和力图培育卓越销售团队的经理们而言，这是一本实用性极强的训练与操作手册，也是您实现自我提升与超越必不可少的案头枕边书。

<<产品劝购的100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>