<<百分百推销高手>>

图书基本信息

书名：<<百分百推销高手>>

13位ISBN编号：9787506469593

10位ISBN编号：7506469596

出版时间：2011-5

出版时间：中国纺织

作者：千高原 编

页数：250

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>

<<百分百推销高手>>

前言

“老板，青椒辣不辣？”

面对顾客的询问，卖青椒的会给出怎样的回答呢？

一般来说，无非以下四种——第一种：辣。

第二种：不辣。

第三种：你想要辣的还是不辣的？

第四种：这一堆是辣的，那一堆是不辣的，随便挑！

第一种回答的结果可能是，碰巧买青椒的顾客这两天上火，这桩买卖也就黄了。

第二种回答的结果可能是，凑巧买青椒的顾客这两天想开开胃口，这单生意也同样没有达成。

第三种回答的结果可能是，本想以销售技巧进行二选一反问，没料遇见急性子顾客，结果很难预料。

第四种回答的结果无疑是最佳的：只要顾客有心买，不管想买辣的还是不辣的青椒，都可以马上采取行动。

推销在我们日常生活中如影相随，大到大宗商品的销售，小到生活日用品的买卖，都离不开吆喝、推介。

推销看上去很简单，可实际上蕴含着大学问。

<<百分百推销高手>>

内容概要

在推销界，有一句流传很广、很牛气的话，“不当总统就做推销员。

”其实，和总统相比，推销这个工作要灵活得多：首先，容易进门；其次，工资高低不一，可以比总统高出一大截也可以低出一大截。

几乎所有的公司对推销员实行的都是多劳多得、少劳少得的新酬制度。

其实，推销是一门艺术，就好比谈恋爱，存于你能不能抓住对方的芳心。

基于此，千高原的《百分百推销高手》就推销员存推销过程中的不同阶段、消费者的?同心理以及推销员该怎样应付等方而作了详细的诠释，对实际工作有务实的指导作用。

相信《百分百推销高手》会给你带来业绩上的大幅提升。

<<百分百推销高手>>

书籍目录

第一章 传说中的推销高手

乐观积极的人生态度

不可动摇的坚定信念

为自己的职业而骄傲

珍惜每一分每一秒

不知疲倦地长时间工作

用光明心态面对客户

第二章 老生常谈之先推销自己

战前要检查“装备”

从“表面功夫”做起

满脸笑容者招人喜欢

建立起胜利者的形象

成为客户眼里的行家

用热忱感染你的客户

如何吸引客户眼球

握手也是一门学问

言谈举止间彰显魅力

注重细节，抛弃恶习

气质使你更受客户欢迎

认清自我有助于发展

第三章 推销过程就是说服过程

推销的不是产品而是利益

养成JEB商品说明习惯

眼见为?：示范力量

产品演示最容易犯的错误

借助外力为自己加分

一开始就让客户点头称是

如何让你的说服更有力量

善于挖掘客户的潜在需求

找个搭档协助自己推销

制订推销计划很重要

测试：你是否很具有说服力

第四章 让你的客户满心欢喜

赞美是赢得喜欢的不二法门

记住并喊出对方的名字

适时做客户的忠实听众

?幽默活化主顾关系

虚心地向客户请教

投其所好才能满载而归

有些实话没必要实说

最容易得罪客户的几种话

第五章 优秀的推销员都是心理专家

客户都乐于做“上帝”

摸准客户的购买心理

挖掘客户的真正需求

<<百分百推销高手>>

从关心客户的角度出发
客户都有占便宜的心态
读懂客户的肢体语言
轻松突破客户的心理防线
最后的沉?是无声的较量
第六章 价格博弈如何稳执牛耳
不要被客户的“刁蛮”激怒
讲价有时是为了心理平衡
“意向引导”促成买卖
求同存异寻找双赢
让客户认同更多“利益”
迂回式交易的运用
暗渡陈仓，反败为胜
几种实用讨价还价技巧
第七章 怎样一点一点化解客户异议
推销从被拒绝开始
识别客户异议的来源
绝不要与顾客争辩
有效的异议处理方法
不妨强调商品的必要性
全力以赴，别轻言放弃
如何再访拒绝过你的客户
找到客户的软肋
正确对待竞争对手
买卖不成，仁义尤存
第八章 说服方法要因人而异
性格外向的客户
爱炫耀的客户
吝啬的客户
傲慢的客户
理智的客户
信口开河的客户
犹豫不决的客户
独断专行的客户
贪小便宜的客户
第九章 让成交带来更多的成交
成交不是推销的终点
将小订单变成大订单
提前防范，留住客户
用感谢卡表达谢意
重新争取流失的客户
处理客户抱怨的原则
了解客户的忠诚度
第十章 不可不知的另类推销术
催眠推销术
欲擒故纵术
签字成交法

<<百分百推销高手>>

胆大?体术

250法则

图解推销法

让定成交推销术

细节问题推销法

高姿态推销术

<<百分百推销高手>>

章节摘录

驱策自己的意志力 推销员在推销时，通常要面对50次以上的“不需要”、“没预算”、“不喜欢”、“太贵”的拒绝，才会成交一个单。你若是没有坚强的意志，很容易被拒绝所击垮。

你必须驱策自己忠实地执行你每日的推销计划，对于你每天已计划要做多少新客户拜访、拜访几位准客户，打多少预约电话，绝不自己替自己找理由拖延，因为专业与非专业的差别就在每天计划的执行程度。

许多新进的推销员，都充满着要一展身手的豪情壮志，很遗憾的是，半数以上经过一个月，有的甚至一、二个星期的实地推销后，沮丧就挂在他们的脸庞，意志也变得相当脆弱，当初的雄心壮志及成为一流推销员的憧憬似乎破灭了。

推销和其他任何伟大的工作一样，在你尝到甜美果实、享受自得与荣耀前，路途上有许多挫折与困难需要你克服，能够伴随你克服艰辛疲惫的利器就是你自己推销工作上所秉持的信念。

信念不是一种知识，也不是一种理论，也不是一时的狂热，它是慢慢形成的。信念是依据过去的经验逐一证实的想法，这个想法经过愈多次的证实，信念就愈坚定。

· · · · · ·

<<百分百推销高手>>

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>