

<<销售冠军是这样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军是这样炼成的>>

13位ISBN编号：9787506479653

10位ISBN编号：7506479656

出版时间：2012-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：安达

页数：260

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>

<<销售冠军是这样炼成的>>

前言

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 内容概要

销售的过程本就是一个从“异议—同意—异议”的循环过程，每一次交易都是一次“同意”的达成，而合作必然会带来新的问题和额外的要求，这就是异议。

事实上，异议带我们的不应该仅仅是烦恼，更应该是我们与客户成交的机会。

解决异议，满足客户需求不但是与客户建立良好关系的绝佳机会，更是创造新的销售契机的绝好机会。

在“异议就是机会”的理念的指引下，你可以把这个令人烦恼的异议变成进攻的突破口。

阅读《销售冠军是这样炼成的:异议调解术》，你将发现自己正在期待着下一个难缠的客户异议的到来。

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 书籍目录

#### 第一章 处理客户异议必须坚持的原则

- 面子原则：永远为客户保全“面子”
- 理性原则：永远不要跟客户争论
- 认同原则：学会认同客户的感受
- 价值原则：把价值整合在一起，把价格拆分成小数
- 转化原则：转移弱化负面成本
- 优势原则：巧用奔驰原理，让客户更关注自己的产品
- 降价附加原则：降价之前一定要讲好附加条件

#### 第二章 抓住处理客户异议的黄金时机

- 抢占先机：异议未形成之前就准备好解决方案
- 找出决策者：在客户犹豫不决时找出真正做主的人
- 展现实力：在客户提出有特殊需求时要展现出你的实力
- 针锋相对：针对竞争对手的弱势进行销售
- 主动出击：购买时机需要由你创造

#### 第三章 捕捉客户异议中隐藏的成交信息

- 拒绝型客户：从拒绝理由中寻找成交的信息
- 成见型客户：在产品对比中找到成交的信息
- 没有预算型客户：从“预算”背后挖掘成交的信息
- 异议隐藏型客户：找出真正的异议把握成交的信息
- 先热后冷型客户：勇于反思自己的行为

#### 第四章 找准不同类型异议的突破点

- 承诺与信心：利用承诺与信心应对拖延型异议
- 可行性方案：利用可行性解决方案应对掩饰型异议
- 技术对比：利用技术对比应对挑战型异议
- 解除疑虑：打造一份实用的产品介绍应对疑问型异议
- 投资回报可视化：提供一份投资回报率应对限制型异议

#### 第五章 处理异议必须掌握的基本准则

- 行业术语：专业术语张口就来
- 鉴别能力：真假异议一眼识穿
- 捕捉能力：成交信号要及时捕捉
- 认真倾听：肯于倾听获取更多有利信息
- 知己知彼：像了解自己一样了解竞争对手

#### 第六章 处理异议，要善于洞察细节

- 洞察情绪：看准客户情绪，拟出最佳策略
- 研究衣着：从客户衣着上准确判断其消费特点
- 判断喜好：找准对方喜好，巧妙地推荐
- 学会试探：在试探中摸清客户的心理底线
- 积极引导：积极引导客户提问，从中把握其心理
- 巧妙应答：在巧妙的问答中化解客户的心理疑虑
- 深度挖掘：从客户的话语中找出关键信息

#### 第七章 运用客户认同心理处理异议

- 引导效应：巧妙引导中给足客户购买的理由
- 借力效应：巧妙运用客户的观点让他“自圆其说”
- 提问效应：只提答案永远为“是”的问题
- 表情效应：在“说闻问切”中了解客户的真实想法

## <<销售冠军是这样炼成的>>

前瞻效应：描绘一幅美妙远景刺激客户的购买欲望

### 第八章 应对客户异议常用的经典策略

意见转化法：应对价格型异议最经典的策略

意见合并法：应对需求型异议最经典的策略

问题引导法：应对购买权力型异议最经典的策略

间接否定法：应对购买财力型异议最经典的策略

直言不讳法：应对批评型异议最经典的策略

取长补短法：应对客观型异议最经典的策略

沉默处理法：应对抱怨型异议最经典的策略

积极演示法：应对沉默型异议最经典的策略

### 参考文献

<<销售冠军是这样炼成的>>

章节摘录

<<销售冠军是这样炼成的>>

后记

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 编辑推荐

《销售冠军是这样炼成的:异议调解术》不仅为一线销售人员提供巧妙、实用的客户异议处理策略，还能帮助销售员建立其客户异议处理体系，继而将自己打造成有智慧的人。

<<销售冠军是这样炼成的>>

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>