

<<轻松搞定每笔交易>>

图书基本信息

书名：<<轻松搞定每笔交易>>

13位ISBN编号：9787509200995

10位ISBN编号：7509200997

出版时间：2006-12

出版时间：中国市场出版社

作者：谢德高

页数：221

字数：220000

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>

<<轻松搞定每笔交易>>

内容概要

为什么销售同样产品与服务的业务员，成就却有天壤之别 - - 排名在前的20%的业务员，总是包办了80%的业绩？

答案是：他们运用了经过千锤百炼的经销成交秘诀。

本书从帮助业务提高销售业绩的目标出发，着重从心态和技巧的角度来启发广大业务员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。

为了便于阅读，我们对那些经典的成交秘诀进行了适当的阐发，尽量做到既能引导进一步深思其中的道理，又不影响读者对秘诀的独立思考，力求帮助你尽快成为成交高手。

业务员应该详细研读本书，利用前辈高手们一再改善的技巧，为自己提升成交率、增加收入。

<<轻松搞定每笔交易>>

书籍目录

前言一、要说服顾客首先必须说服自己 1.说服自己“一定会成交” 2.强烈的成交欲望 3.抛弃负面思考 4.热忱及气势至关重要 5.不要找借口偷懒 6.展现你的个人魅力 7.持续不断地努力 8.保持乐观积极的心态 9.采纳“销售精英”原则 10.和“不可能的”客户做成生意二、积极行动，发现顾客的需求 1.培养成交嗅觉 2.利用各方需求的互补性 3.了解顾客的真实需求 4.巧妙试探成交意愿 5.善于制造成交机会 6.换一个角度看问题 7.发掘顾客不自知的需求 8.利用顾客的认同心理 9.试探成交意愿 10.及时捕捉购买信息 11.刺激消费的妙招三、不拒绝顾客的要求 1.让顾客当主角 2.引导顾客的方法 3.回应顾客的批评 4.顾客绝对不会错 5.帮助顾客转变观念 6.让顾客自己拿主意 7.把顾客的自尊放在第一位 8.凡事顺从，避免争论 9.摸清顾客的心理和需求 10.积极回应顾客的抱怨四、善于向顾客“卖构想” 1.虚拟未来事件 2.帮助顾客克服恐惧 3.诱导式的发问 4.“可笑”的新构想 5.不着痕迹的“太极推手” 6.让顾客过目难忘 7.“卖构想”成交法则 8.赋予产品新的意义 9.抓住销售的关键五、灵活应对“犹豫先生”六、别人不敢干，你才有得赚七、巧妙利用“第三人推荐”八、感情投资，一本万利九、巧妙应付顾客的拖延战术十、敲定细节即敲定交易十一、面对各种顾客须变换角色十二、掌握火候，采取行动十三、促进销售的说话术十四、谈判、辩论式成交法

<<轻松搞定每笔交易>>

章节摘录

一、要说服顾客首先必须说服自己 对于业务员来说，成交的关键之一就是强烈的成交欲望。你必须将成交视为第二生命，并且在心灵深处埋下这颗种子。有一位王牌业务员就说：“我对销售有无比的热情，交易成功所带来的满足感，简直就是我的生命之泉。

”这位王牌业务员早已名利双收，但成交对他还是具有无比的吸引力；对他来说，成交始终是世界上最具吸引力的挑战。

1. 说服自己“一定会成交” 先有能力掌握自己，才能够说服顾客成交。但是，多数人最难解的课题正是“自己”。

难怪苏格兰诗人罗伯特·彭斯要向上帝祈求：“请神赐我能力，让我认识自己。

” 其实掌握自己的最佳方法非常简单，只有四个字——正面思考。

这种理论存在很久了，因为这是正确的。

最近的医学研究显示，部分癌症患者“想象自己会痊愈”，竟然因此脱离了病魔的控制！

著名球星吉姆·纽曼的教练曾对纽曼说：“这些困难不困难呢？

答案在于意志——意志是成功之钥，成功与否，存乎一心！

” 纽曼后来成为汉弥尔顿公司的副总裁。

他说：“当时我相信教练的话，现在更深信不疑。

” 美国衣阿华州因边疆五年歉收，经济萧条，市民的购买力大幅下降。

凡到这里做生意的销售员都抱怨生意难做，简直是到处碰壁，一事无成。

.....

<<轻松搞定每笔交易>>

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>