

<<客户秒杀术>>

图书基本信息

书名：<<客户秒杀术>>

13位ISBN编号：9787511329523

10位ISBN编号：7511329527

出版时间：2012-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：谭晓明

页数：275

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>

## &lt;&lt;客户秒杀术&gt;&gt;

## 前言

相信在每一位销售人员的心中，都有一个“秒杀”客户的梦想，这里所说的“秒杀”，就是指在面对每一位客户的时候，都能够做到快速识别、快速反应、快速成交。

然而就是这三个简单的“快速”，却值得每一位销售人员用毕生的努力去追求，去实现。

真正理解销售工作的朋友都明白；销售其实是一门艺术，关于表达的艺术，关于沟通的艺术，关于运筹帷幄的艺术。

销售之路上的每一个脚步，每一个技巧，每一次经验，都是浸透辛勤汗水闪闪发光的艺术品，只有真正拥有它的人才能体会到它的美丽和它所带来的快乐。

在如今这个一切都讲究高效率的时代，“秒杀”一词的出现频率越来越高，销售人员已经不仅仅单纯地去追求成交率和销售利润，促成销售搞定客户的效率也成了销售人员所追求的指标之一。

那么，作为销售人员，如何提高自己的销售效率？

如何去快速分辨眼前的客户有没有成交意向？

如何快速地将自己以及产品的魅力展现给客户？

如何在销售过程中及时修正自己的销售策略？

如何在与客户的周旋中快速把握客户心理？如何在面对销售挫折的时候快速反应并重建信心？

如何快速把握客户的成交意愿把每一笔销售都完成得滴水不漏？

这一个个问题，都是摆在每一位销售人员面前的试卷，等着我们去写下答案。

可以这样说，如今的销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。

作为销售高手，既要考虑去满足客户的需求，又要达到创造利润的目的；既要让不同需求不同领域的客户满意，又要为公司和个人赢得口碑。

如今的销售人员，需要有心理学家的缜密，谈判高手的应变，策划大师的运筹……对于销售人员来说，有时候一个细节的处理稍有闪失就可能让辛苦跟踪的订单化为泡影。

要想取得好成绩，销售人员必须将每一次销售做到最精、最细、最实、最密；没有最好，只有更好，销售人员要时刻注意努力地提升自己的销售技能和推销水平，在越来越激烈的销售竞争中，打造出属于自己的核心竞争力。

本书立足于实践，着眼于细节，从接触客户的第一步开始，一直到成交之后的客户维护，力求做到剖析销售过程的每一处细节，无论是总结挖掘客户资料，还是具体销售中与客户的沟通技巧，都做了具体详细的总结与分析；同时对于销售人员在销售过程中的各种情境，有针对性地介绍了各种方法和技巧，内容全面而实用，其中包括销售人员塑造自身形象的技巧、用产品说服客户的技巧、与客户沟通的技巧、展示与介绍产品的技巧、回答客户提出异议的技巧、建议客户购买与促成交易的技巧和售后跟踪服务的技巧，可以说是包罗万象，事无巨细。

希望每一位销售人员，无论是初入销售行业的新手，还是在销售行业拼搏多年的老手，都能够从这本书中找到有用的东西，有所收获。

在迈向一个个销售纪录的拼搏之路上，通过阅读本书给大家提供些许的帮助和动力，是笔者唯一的目的，也是最大的心愿。

## <<客户秒杀术>>

### 内容概要

谭晓明编著的《客户秒杀术》立足于实践，着眼于细节，从接触客户的第一步开始，一直到成交之后的客户维护，力求做到剖析销售过程的每一处细节，无论是总结挖掘客户资料，还是具体销售中与客户的沟通技巧，都做了具体详细的总结与分析；同时对于销售人员在销售过程中的各种情境，有针对性地介绍了各种方法和技巧，内容全面而实用，其中包括销售人员塑造自身形象的技巧、用产品说服客户的技巧、与客户沟通的技巧、展示与介绍产品的技巧、回答客户提出异议的技巧、建议客户购买与促成交易的技巧和售后跟踪服务的技巧，可以说是包罗万象，事无巨细。一起来翻阅《客户秒杀术》吧！

## &lt;&lt;客户秒杀术&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 精确制导，准确锁定客户群
- 练就慧眼，让潜在客户浮出水面
  - 耳听八方，掌握最为详尽的客户信息
  - 多方了解，洞悉客户内心的真实需求
  - 察言观色，交谈间体察客户性格心理
  - 顺藤摸瓜，汇总信息找出客户主脉络
  - 广结良缘，人脉之中筛选目标群体
  - 寻觅捷径，善于利用各种信息化工具
  - 愿者上钩，让客户主动上门找你签单
- 第二章 展示自我，给客户良好的第一印象
- 平心静气，保持三秒钟的完美笑容
  - “和气生财”，交流气氛永远是最重要的
  - 巧用直觉，引导客户“跟着感觉走”
  - 多多益善，不要吝惜自己的溢美言辞
  - 释放激情，用热情激发自我感染力
  - 求同存异，找到交谈切入点顺势得好感
  - 发自内心，真诚是开拓客户的最佳广告
  - 最终目标，成为客户最值得信赖的朋友
- 第三章 巧妙规避，营销应该避免的事情
- 一视同仁，别犯以貌取人的低级错误
  - 学会倾听，给客户一个畅所欲言的机会
  - 巧妙应对，沟通中把握交流话题的分寸
  - 表里如一，口是心非的人难以获得青睐
  - 委婉表达，直言反驳是客户鄙夷的行为
  - 不必强求，用销售行为带给客户快乐
  - 信守承诺，可以不开口但要说到做到
  - 坦率做人，亮明自我与客户坦诚相待
- 第四章 运筹帷幄，打好客户心理战
- 投其所好，了解客户所想满足客户所需
  - 学无止境，用丰富的知识武装包装自己
  - 初次约会，重视客户对产品的初步认识
  - 创造条件，言谈中提升产品的价值品质
  - 面面俱到，着重介绍产品的具体优点
  - 声东击西，谈产品之前先培养点感情
  - 谆谆善诱，激发客户对产品的了解欲望
  - 水到渠成，让客户心甘情愿地拿出钱包
- 第五章 锦上添花，把握销售促成技巧
- 首要前提：全面了解客户的购买意向
  - 反客为主，帮助客户挖掘潜在需求
  - 精心梳理，洞悉客户内心的购买动机
  - 以人为本，合理运用人脉关系促成订单
  - 当仁不让，如何争夺客户资源
  - 能言善辩，给客户提供更好的解决方案
  - 真诚服务，销售商品拼的是专业服务
  - 占领商机，看准机会就不要轻易放手

## <<客户秒杀术>>

### 第六章 从容应对，冷静面对客户拒绝

直面拒绝，销售人员走向成功的必经之路  
保持淡定，面对拒绝也能淡然一笑  
善于隐藏，客户面前不要展现你的焦虑  
以退为进，留得青山在，不怕没柴烧  
分类对待，对客户进行量体裁衣式服务  
尽在掌握，始终把握与客户沟通的主控权  
处变不惊，不断总结经验以不变应万变  
永不言弃，这个世界不知弃就没有失败

### 第七章 一锤定音，把握成交最佳时机

宠辱不惊，成交在望更要保持淡定心态  
不能出圈，牢记那些必须坚持的营销原则  
胆大心细，迎难而上成功辨识成交信号  
放大共识，避开那些影响成交的“雷区”  
人乡随俗，找到最适合达成协议的地点  
雪中送炭，特殊时刻不要忽略救兵的力量  
抑制锋芒，急于求成往往只会丧失机会  
留条后路，“留一后手”胜过“破釜沉舟”

### 第八章 继续扩展，秒杀之路没有终结

回到起点，秒杀不是结局而是崭新开始  
维系关系，保持沟通拉长线钓大鱼  
二次联络，一锤子买卖会止住财路  
笑对抱怨，不会抱怨的客户不是好客户  
不断改进，与产品一起稳步提升不断成长  
人脉至上，开发客户资料用财富创造财富  
攻心为上，体察细节把产品送到客户心坎上  
巧妙运筹，让客户为自己创造下一次秒杀

## <<客户秒杀术>>

### 章节摘录

版权页：在我们的销售工作中，经常会遇到一些比较特殊的情况，例如，主动与客户搭讪反而引起客户的反感。

例如：客户走进卖场之后，销售人员上前问一声“您买什么？”

”客户听到这句问话不仅不接受，反而质问销售人员：“怎么，不买还不兴我看看！”

”结果双方弄得都很尴尬；还有就是由于销售人员业务繁忙或受其他客观条件的限制和影响，没有做到对每一位客户都主动问话，导致有的客户心里不舒服；还有的情况就是，有的客户在挑选产品的时候非常投入，以至于忽略了身边的销售人员，销售人员担心打扰客户，问也不是，不问也不是，场面尴尬。

在这样几种情况下，销售人员正确运用掌握主动问话的技巧就显得尤为必要。

首先，销售人员对客户的搭讪和询问应该掌握好时机，并且恰当地使用文明用语。

当客户在产品前停留时，当客户在卖场里一边走一边注视产品或寻找产品时，当客户手摸产品或与其他客户商量议论商品时，都是销售人员向客户询问的好时机。

我们询问时的语言一定要文明、礼貌、诚恳、亲切，用恰当的称呼说好第一句话。

## <<客户秒杀术>>

### 编辑推荐

《客户秒杀术》介绍的是人人都学得会的实用销售技巧，不管你是保险销售员、银行理财师，还是直销专员，只要你的工作是“卖东西”，你就绝对不能错过这本销售宝典。

不要再等了！

赶快运用书中的技巧，迎接成功的未来吧！

<<客户秒杀术>>

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>