

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

图书基本信息

书名：<<疯狂销售夺冠秘籍>>

13位ISBN编号：9787513606042

10位ISBN编号：7513606048

出版时间：2011-9

出版时间：中国经济

作者：臧其超

页数：246

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>

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

内容概要

本秘籍采用模板学习法，将高频率的关键词，以及关键情景，融入于常用的话术中，让销售员学习起来更加方便，更加高效！

具体包括下面几类话术：初次接触话术、自我推销话术、产品推介话术、诱导购买话术、价格谈判话术、异议处理话术、促进成交话术、扩展销售话术。

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

作者简介

臧其超 差异营销创始人

中国营销学院院长，一名既做营销顾问师，又实际操作企业的实干者；用企业家和市场来定义营销，将逆向思维导入营销实战。

中国最受欢迎的营销专家之一。

清华、北大、西南财大、华中科大、上海交大等院校特聘讲师：2010年授课309天24晚，位于全国排课量的前位，受训企业上百余家。

授课返聘率全国名列前茅：2009年至今，为中国建设银行培训四十余场；为中国农业银行、国药集团、美的集团等培训营销类课程，各二十余场。

创立过5家公司，担任6家企业常年顾问；十年培训经历、内训企业近700家、学员十多万人。

著有《狼性营销团队管理》《差异化营销》《演讲口才训练》《大客户销售与管理》《专业销售技巧》《颠峰销售心态激励》。

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

书籍目录

- 系列模板一 初次接触的话术
 - 模板01 迈过“谢绝推销”这道坎
 - 模板02 完美的30秒自我介绍
 - 模板03 避免立刻切入正题
 - 模板04 “利益”是最好的敲门砖
 - 模板05 适当制造一点悬念
 - 模板06 “惊人之语”的妙用
 - 模板07 电话约见怎么说
- 系列模板二 自我推销的话术
 - 模板08 三分钟说好开场白
 - 模板09 价值不菲的“客套话”
 - 模板10 热情的语言最动人
 - 模板11 多开口向客户“请教”
 - 模板12 声音要有感染力
 - 模板13 加强语言的亲和力
 - 模板14 用幽默活跃气氛
- 系列模板三 产品推介的话术
 - 模板15 精雕细琢产品推介词
 - 模板16 站在对方的立场介绍
 - 模板17 让客户承认自己的需求
 - 模板18 坚定的语气，让人放心
 - 模板19 “统计数据”的魔力
 - 模板20 产品演示时，该说什么
 - 模板21 适度说一些“小缺点”
- 系列模板四 诱导购买的话术
 - 模板22 聊共同感兴趣的话题
 - 模板23 将“说明”与“说服”结合起来
 - 模板24 多说给客户面子的话
 - 模板25 客户试用产品时，该怎么说
 - 模板26 让“第三者”替你说话
 - 模板27 巧妙评价竞争对手的产品
 - 模板28 别忘了使用肢体语言
- 系列模板五 价格谈判的话术
 - 模板29 如何报出产品的价格
 - 模板30 坚定而勇敢地说“不”
 - 模板31 列举种种“不贵”的理由
 - 模板32 如何强调“性价比”
 - 模板33 妙把“大钱”说成“小钱”
 - 模板34 如何妙语解“僵局”
- 系列模板六 异议处理的话术
 - 模板35 问出异议的真假来
 - 模板36 别说“不恰当”的话
 - 模板37 引导客户多说“Yes”
 - 模板38 反驳要像打太极
 - 模板39 自嘲是最佳的防御

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

模板40 对付产品偏见的绝招

系列模板七 促进成交的话术

模板41 用“提问”达成交易

模板42 至关重要的“成交信号”

模板43 “考虑考虑”的应对话术

模板44 一句话打开客户话匣子

模板45 来一点善意的“威胁”

模板46 “请将”不如“激将”

模板47 对客户的选择表示“尊重”

系列模板八 扩展销售的话术

模板48 成交后必须要说的话

模板49 不卖产品，只卖好处

模板50 如何让客户购买更多

模板51 资源管理，让客户连成片

模板52 积极应对客户的抱怨

模板53 视拒绝为常态

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

章节摘录

张先生：“那倒没有，不过你的提议确实很不错。

” 销售员笑着说：“是吗？”

张先生真是一个有远见的人啊！

如果您有这方面的需要的话，我很乐意为您服务。

” 这时销售员才把他准备已久的保险单拿出来，为张先生做具体的介绍。

也许你对产品的知识了如指掌，恨不得一股脑儿全都灌输给客户，让客户马上就掏钱购买你的产品。

但是对于客户来说，他需要的是一个接受的过程，一个认知的过程，长驱直入、直奔主题的方式只会让客户心生不悦。

在销售之前，恰当地和客户聊一些其他话题，旁敲侧击地拉近彼此之间的距离，不失为销售中的良策。

一些看似无关紧要的话题，却能在初次见面时消除双方的心理芥蒂，使交易更顺利地进行。

，有种方式叫做“隐性推销” 许多销售员都不明白，什么叫做隐性推销。

一般的销售员卖的是商品，但优秀的销售员卖的一定是服务，这里的服务指的是“与客户的融洽沟通”，也就是氛围！

没错，我们很难相信一个陌生人，但如果销售员能在短时间内让客户认同你，愿意和你说话，愿意听你的介绍，这就是一种隐性推销。

隐性推销的目的是为了和客户走得更近一点，靠得更紧一点。

比如，当一位客户走进服装店时，销售员微笑着招呼道：“您好，这边请，您需要点什么？”

您是听朋友介绍来的呢？

还是自己刚巧路过啊？

” 客户：“我是顺便路过的。”

” 销售员：“那您真来巧了，我们今天搞促销，实行价格优惠活动。”

” 客户：“那太好了，我也正想买衣服呢，我先看看……” 销售员在和客户的接触中，简单的话语却给了客户一个舒适的购物环境。

三大要领，轻松为正题做好铺垫 消除客户的戒备心理，缓解紧张的心情，赢得客户的信赖，是切入正题前必须要做好的铺垫。

要想做到以上三点，首先就要会听，专心听客户讲话。

无论你对客户说的是否赞同，适时的点头插话，会让客户有一种满足感，必要时也能听出客户的弦外之音，切记不可立即反驳，惹恼客户。

其次是问。

当你听完客户讲话，对客户有了一个大致的了解之后，就要问客户喜欢谈论的话题，激发客户的兴奋点，巧妙地引出你的话题。

最后就是说。

这可是你主动向客户出击的时候，一方面把你想介绍的产品说给客户听，另一方面还要向客户虚心求教，让客户有一种成就感。

说的时间不宜太长，集中在十五分钟左右即可。

请记住：在进入正题之前一定要做好缓冲。

几句恰当的题外话很可能会为你创造出更大的价值。

模板04 ‘利益’是最好的敲门砖 从商品经济进入到“买方市场”的那一刻开始，我们的客户就变得“尖酸”而“刻薄”起来，他们不再挥金如土地购买东西，而是攥着手里的钱，小心地将它们递到提供最优服务、最佳产品、最低价格的公司手中。

在这样的销售环境下，我们的销售员不仅要懂得如何保障公司的利润，同时还要计算好客户的利益，不仅要帮公司争取订单，更要帮客户谋求利益。

……

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

编辑推荐

掌控销售话术；经典模板高超话术；魔鬼训练业绩爆发；从无数销售经验中，提取高超话术最经典话术，请你站在销售职业的巅峰应用魔法话术，1句话搞定10个订单，销售十分简单。

<<疯狂销售夺冠秘籍>>

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>