

<<如何高效拜访客户>>

图书基本信息

书名：<<如何高效拜访客户>>

13位ISBN编号：9787530432587

10位ISBN编号：7530432583

出版时间：2005-9

出版时间：北京科学技术出版社

作者：西岳/君莉编

页数：159

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>

<<如何高效拜访客户>>

内容概要

有这样一个故事：美国某大学的一位教授应某印第安部落邀请前去讲学。第一天上课时，这位教授庄重起见，西装笔挺去上课。当他来到课堂，发现下面的学生都一丝不挂。原来当地的风俗，为了表示对尊贵人士的重视，当地人在接待重要的人物时什么都不穿。第二天，教授为了表示对当地风俗的尊重，一丝不挂的去上课，结果发现下面的学生个个都穿着西服，打着领带！老师和学生都哭笑不得。下课后，教授和学生经过讨论决定以后大家都穿平时的衣服来上课。由此可知，交流与沟通往往是消除误解和尴尬的良方。人与人交往，常常是意识与意识的反映。不是你影响他，就是他影响你。销售是社会中最常见的人际交往，一个销售业务员如能影响他的客户，改变客户的初衷，那么这个业务员的销售就是成功的。每一个销售业务员都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，你不能说他们不够努力，不够勤劳，可为什么就是无法达到成功的彼岸呢？原因就在于：他们忽视了拜访客户时的关键细节。拜访客户，与客户进行沟通，从而影响客户的决定，这是每一个销售业务员每天必做的“功课”。许多业务员在做此“功课”时，除了喋喋不休地谈论他们优秀的产品之外，什么事也没做。最令人难过的是，他们认为他们是在销售产品，但实际上却是让客户感到无聊至极，甚至觉得厌烦。如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？那就必须注意到拜访客户的每一个细节。本书是你的最好帮手，它已为你列出了拜访客户时需要关注的每一个细节，你无需再绞尽脑汁地想：“我忽略了什么？”因为你所忽略的都被包含在本书之中了。书中的引例，深入浅出，诙谐实用，所以无论是对于销售业务员还是想改变待人处事技巧的人来说，这本书是最好的指引。细酌浅尝之余，更能体会此书的精妙之处。愿读者皆能有所受益，实为本书之最大意义。从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！

<<如何高效拜访客户>>

书籍目录

一 预约客户——好的开端是成功的一半	1
细节1 成功的预约在于打动客户的心	1
细节2 了解客户拒绝约见的理由及应对方法	4
细节3 电话预约的技巧	9
细节4 当面预约的技巧	11
细节5 间接预约的技巧	16
二 陌生拜访——以心打动客户的需求之心	16
细节6 知己知彼百战不殆	19
细节7 你的形象值百万	23
细节8 推销自我的积极的心态	26
细节9 精彩的开场白	31
细节10 吸引客户的注意力	35
细节11 激发客户的好奇心	37
细节12 与客户互动起来	40
细节13 电话拜访	43
细节14 网络拜访	46
细节15 直接拜访	49
三 回访——点燃客户购买的欲望	53
细节16 号准客户买点的脉搏	53
细节17 引导客户说需求	56
细节18 进行有效地倾听	60
细节19 识别客户的“信号”	64
细节20 关注客户的利益	66
细节21 微笑面对否定	69
细节22 消除客户疑虑	71
细节23 让客户感受到利益	74
细节24 激发客户购买欲	78
细节25 电话回访	81
细节26 网络回访	85
细节27 直接回访	87
四 迅速达成协议——与客户分享双赢的结果	91
细节28 认同客户的感受	91
细节29 关心客户所关心的	94
细节30 让客户高兴起来——巧妙地处理客户异议	98
细节31 为客户寻找购买的理由	101
细节32 把握成交的时机	105
细节33 主动提出交易	108
细节34 指导客户做出购买决定	114
五 服务拜访——维护、挖掘潜在客户	119
细节36 服务从心开始	119
细节37 填写销售报告单	124
细节38 落实对客户承诺	126
细节39 在客户抱怨中捕捉成长的契机	129
细节40 悉心处理客户的抱怨	131
细节41 及时向厂家反馈客户信息	135
细节42 与生产服务部门搞好关系	138
细节43 建立客户联络簿	140
细节44 经常拜访重要客户	142
细节45 在特殊的日子给客户一份特别的祝福	145
细节46 与客户建立伙伴关系	146
细节47 善于用老客户拓展新客户	150
细节49 制定、修改今后的销售计划	156

<<如何高效拜访客户>>

编辑推荐

如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？
那就必须注意到拜访客户的每一个细节。
从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！
这本书是最好的指引。

<<如何高效拜访客户>>

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>