

<<一分钟发现潜在客户>>

图书基本信息

书名：<<一分钟发现潜在客户>>

13位ISBN编号：9787538731613

10位ISBN编号：753873161X

出版时间：2010-11

出版时间：时代文艺出版社

作者：段洁

页数：192

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>

<<一分钟发现潜在客户>>

内容概要

《一分钟发现潜在客户》是一本针对性较强的书，本书作者结合自己的切身体会，从设定计划到寻找潜在客户：从挖掘客户价值到侦破潜在客户的购买动机：从了解潜在客户的想法到说服潜在客户成为准客户，都有出乎意料的推销创新术与咨询售后法则。

营销高手之所以能脱颖而出，除了懂得营销的艺术，关键还在于他们能快速发现潜在客户。

作者从七大方面向我们展示这其中无尽的趣味和奥妙。

相信它可以帮助市场销售人员提升业绩，帮助策划人员找到突破口，帮助更多的人更好地与人沟通，了解对方，最终获得利益。

<<一分钟发现潜在客户>>

作者简介

段洁，男，大众营销心理研究专家，国内多家网站商务营销专栏特约作者，拥有丰富的营销实践经验，已出版多种职场体验图书，深受读者欢迎。

<<一分钟发现潜在客户>>

书籍目录

第一章 雾里看花 谁是你的潜在客户 1、每个人都是潜在的客户 2、如何收集客户信息资料 3、做好市场调查工作 4、整理不连续、断裂式的信息 5、缩小你的目标范围

第二章 铁杵磨针 寻找潜在客户的四大原则 1、不愿吃苦就不会有客户 2、机会只眷顾有准备的人 3、寻找潜在客户时要积极转变思维 4、对待潜在客户要因人而异

第三章 处处留心 有效寻找潜在客户的途径 1、尽可能地拓展人际关系网 2、学会从竞争对手那里赢得客户 3、学会与陌生人打交道 4、永远不要放弃未成交的客户 5、三步之内必有你的客户 6、谁都可能成为你的客户 7、把老客户变成新客户的再生源 8、名片不离手，客户自然有

第四章 见微知著 最佳潜在客户的识别 1、善于观察客户的表情、神态 2、从服饰评估客户的购买力 3、通过走路的姿势分析客户的性格 4、留心可能成交的语言、动作信号 5、人心善变，却有规律可循 6、从言谈举止发现谁是“当家的”

第五章 有的放矢 潜在客户的分析测量 1、收获成功的“二八原则” 2、锁定你的目标客户群 3、把含金量高的客户“揪”出来 4、深挖掘才能有高回报 5、有的放矢，找到订单拍板人 6、用小订单拓展大业务

第六章 知己知彼 拜访潜在客户前的准备工作 1、细节决定成败：关注客户的每一个信息 2、比客户更了解客户的需求 3、投其所好：给他一个达成交易的理由 4、不要忘了戴高帽：客户面子很重要 5、成为自己产品的“专家” 6、随时储备知识，不断更新 7、找准客户“命门”，准确出击

第七章 尽心尽力 交易成功的客户维持技巧 1、交易成功是生意的开始 2、持续沟通，保持与客户的紧密联系 3、高质量的售后服务是王道 4、口口相传，让老客户为你带来新客户 5、不破不立，为客户创造新需求

<<一分钟发现潜在客户>>

编辑推荐

《一分钟发现潜在客户》对于营销策略和技艺方面的，具有很强的实用价值。营销高手之所以能脱颖而出，除了懂得营销的艺术，关键也在于他们能快速发现潜在客户。

<<一分钟发现潜在客户>>

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>