

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

图书基本信息

书名：<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

13位ISBN编号：9787545400113

10位ISBN编号：7545400119

出版时间：2009-1

出版时间：广东经济出版社

作者：马良吉

页数：213

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>

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

前言

我们最常见到的，就是新客户在开发、老客户在流失，有时甚至流失的速度大于开发的速度，开发客户的成功率极其低，必须依靠大量的努力才能获得很小的销售额。

这让销售员疲于奔命，结果只会是越来越心寒和失望。

为什么会出现这样的问题？

只因为销售员没有掌握行之有效的开发客户技巧。

很多销售员在拜访客户时，显得很盲目，不知道该说什么好，也不知道怎样说好，只是很简单地介绍一下自己，然后就开始向客户推销产品。

在遭到客户拒绝时，心态好的销售员会努力去开发下一家，心态差的就失去了激情，需要一段时间的调整。

这样日复一日下去，无法取得更好的业绩，就会怀疑自己推销的产品和市场有问题，决定改行，但在其他行业也做得不尽如人意。

最后还是弄不明白，为什么现在的社会，客户开发都这么难呢？

为什么客户关系都这么难维护呢？

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

内容概要

对企业来说，什么才是生存发展的动力和能源？

客户！

客户是企业所有利润的直接来源，对客户的服务贯穿在企业生存发展的全过程，没有客户的企业是无法生存下去的。

开发客户、服务客户、留住客户、让老客户带来更多的客户，是一个完美的良性循环，也是企业最想看到的结果，但这一点很难达到。

本书为读者提供了开发客户过程中常用的一些技巧，包括自我形象塑造、销售心态掌控、做好拜访前的准备工作、寻找客户的途径和方法、接近客户和做好沟通等，囊括了客户初步开发的一般过程和方法。

通俗易懂的语言，具有实战借鉴意义的故事和案例，为你提供非常实用的销售方法。

作为最佳销售员全能训练的一部分，这本开发客户训练的书籍为读者提供了开发客户过程中常用的一些技巧，包括自我形象塑造、销售心态掌控、做好拜访前的准备工作、寻找客户的途径和方法、接近客户和做好沟通等，囊括了客户初步开发的一般过程和方法。

通俗易懂的语言，具有实战借鉴意义的故事和案例，为你提供非常实用的销售方法。

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

作者简介

马良吉，市场营销专业毕业，现任北京新铭伟创科技发展有限公司董事长兼总经理，同时兼任多家销售培训机构的销售讲师，多年来一直从事企业管理和市场营销方面的研究和实践工作，有近10年的产品销售经验，对市场营销有着深刻的感悟和准确的判断。

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

书籍目录

第一章 塑造良好的自我形象——卖产品就是卖自己 1. 得体的着装非常重要 2. 训练良好的谈吐 3. 销售礼仪为你赢得尊重 4. 让微笑成为自己的语言 5. 如何拥有最佳精神面貌 6. 让自己变得优雅一些 7. 用人品赢得客户的信任 8. 不要攻击自己的对手 9. 避免过度的吹嘘 10. 塑造自己的专业形象

第二章 打造良好的销售心态——有好心态才有好成绩 1. 让自信贯穿销售的始终 2. 面对客户不卑不亢 3. 不要怕被拒绝 4. 永远不轻言放弃 5. 对工作进行合理的评估 6. 避免恐惧感 7. 始终充满热情 8. 能吃苦才能不断进步 9. 保持积极向上的心态

第三章 做好拜访前的准备工作——充足的准备是必要的 1. 学会整理客户资料 2. 选好目标客户 3. 对客户进行等级区分 4. 保持对竞争对手的关注 5. 给自己设置合理的目标 6. 做一份拜访计划 7. 学会对时间和路线的优化 8. 训练自己的开场白 9. 备齐必要的资料和工具 10. 让自己成为产品专家 11. 尽可能多地掌握客户的信息 12. 做好被拒绝时的应对准备

第四章 找到自己的客户——掌握寻找目标客户的途径和方法 1. 客户的筛选策略 2. 如何进行逐户拜访 3. 修炼导购的功力 4. 做好市场的咨询 5. 利用广告找客户 6. 利用行业协会的功能 7. 争取老客户的推荐 8. 利用展览会的功能 9. 关注竞争对手的客户 10. 学会电话营销 11. 利用资料分析找客户 12. 用好公司内部的资料

第五章 成功接近客户——走好与客户交往的第一步 1. 如何约见客户决策者 2. 约见一面难求客户的方法 3. 与客户约见时确定好时间和地点 4. 当面约见的注意事项 5. 不要忽视传统的信函约见 6. 寻找共同话题 7. 激起客户的好奇心 8. 利用实体介绍接近客户 9. 向客户讲明利益 10. 用赞美接近客户 11. 用直接提问接近客户 12. 避开客户的忙碌时间 13. 利用客户建立关系网

第六章 做好初期的沟通工作——关乎销售成败的关键 1. 永远不要显得比客户聪明 2. 避免急于求成 3. 不要让客户感到自己被左右了 4. 掌握提问的技巧与方法 5. 自己的想法和决定要表达清楚 6. 尽量避免沟通被干扰 7. 有过失了要及时承认 8. 信守对客户的承诺 9. 不要仓促地作决定 10. 对客户说“不”要掌握技巧 11. 创造轻松的沟通氛围 12. 多提客户，少提自己参考文献

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

章节摘录

第一章 塑造良好的自我形象——卖产品就是卖自己

1.得体的着装非常重要

销售事典

约翰刚进入推销行业时，他的着装、打扮非常不得体。

对此，经理告诫他：“你看看你，头发长得像个橄榄球运动员。

你应该每周理一次发，这样看上去才有精神。

你连领带都不会系，应该找个人学学。

你的衣服搭配得非常好笑，颜色看上去极不协调。

不管怎么说，你必须在自己的打扮上下一番工夫。

” 约翰辩白说：“可您知道，我根本打扮不起！”

” “你这话是什么意思？”

我是在帮你省钱。

当你能够着装得体的时候，会更易赢得别人的信任，赚钱也就更容易了。

” 于是，约翰去了一家高级的美发厅，特意理了个生意人的发型。

接下来，他去了一家男装店，请老板帮他打扮一下。

老板认认真真地教约翰打领带，又帮约翰挑了西服以及与之相配的衬衫、袜子、领带。

约翰以前老是一套衣服穿得皱巴巴时才知道换，后来注意到还得经常洗熨。

老板告诉约翰：“没有人会好几天穿一套衣服。

即使你只有两套衣服，也得勤洗勤换。

衣服一定要常换，脱下来挂好，裤腿拉直，西服送到干洗店前就要经常熨。

” 过了不久，随着销售业绩的好转，约翰就有足够的钱来买衣服了。

<<最佳销售员客户开发技巧训练>>

编辑推荐

通过《最佳销售员客户开发技巧训练》使销售员迅速掌握销售技巧的捷径，造就最佳销售员的优秀读本。

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>