

<<成交技巧>>

图书基本信息

书名：<<成交技巧>>

13位ISBN编号：9787563912841

10位ISBN编号：7563912843

出版时间：2004-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：颜进

页数：320

字数：211000

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>

<<成交技巧>>

内容概要

在推销的世界里，会开口要求的人才是赢家。
但遗憾的是太多人都因为害怕失败和被拒绝，而不愿意开口要求他们想要和需要的东西。
他们会用猜测、含蓄、暗示的各种方式，却不愿冒被拒绝的风险而直接提出要求。
你的生活是否成功、快乐，大都取决于你的能力，以及开口要求所想事物的意愿。

要学习积极地要求，愉快地要求，有礼貌地要求，有所期待地要求；要求资讯，要求安排见面，要求别人告诉你他犹豫不决的理由，以及了解客户的言外之意。

另外，勇气和胆识是构成顶尖销售人员的基本特质。
那些能够发挥最大潜能的销售人员，个个都是能克服恐惧，勇往直前，不畏失败、挫折的勇士。

一旦确定自己要的是什么，就要表现出一副不可能失败的架势，而你就绝对会成功！

在销售业里，除非你怀疑、恐惧或自我设限，否则你的成就就没有上限的。
当你练习大胆行动，表现出一副不可能失败的架势时，你立刻会把勇敢纳入你人格的重要特质，一生受用不尽，你在销售上的成功也将指日可待。

本书的作者从自己十五年的辉煌销售经历出发，在本书中讲述了那些冠军业务员所普遍遵循的成交原则、方法和技巧，并且从自己成功的实践经验出发提出一个观点，也就是业务员在掌握成交技巧的同时要避免因为过分玩弄所谓的技巧而走向欺诈和犯罪，这才是真正的冠军业务员之路，其主要包括以下几个方面：

1. 身为专业人员，业务员必须是一位不会让人感到太大压力，甚至毫无压力的销售人员。
业务员不可有任何意图操纵别人的言行而危及维系销售关系基础的脆弱信任感。

2. 业务员对未来客户行事应光明磊落，直截了当，有凭有据，绝对不可以使用一些诡计，让客户觉得被迫做出违反自己最大利益的事。
绝对不可以企图用任何方法操纵未来客户。

3. 应采用恰当的成交方法将销售对话引导到对自己有利的结论。
并且维持日后的关系品质。

4. 应当坚信成交方法绝对会对业务员的推销事业有一生的帮助。

<<成交技巧>>

书籍目录

成交的技巧一：学习基本原则 诚信比成交更加重要 对产品要充分了解 让客户感受到利益 充满热情，热情打动别人 换位思考，为客户寻找借口和理由 注重礼仪，给客户以良好的形象 耐心，尊重挑剔的客户 晓之以理，动之以情 不要向客户抱怨 有些话最好是不要说成交的技巧二：了解基本方法 请求成交法 假设成交法 选择成交法 避重就轻成交法 优惠成交法 保证成交法 从众成交法 机会成交法 异议成交法 试用成交法成交的技巧三：掌握基本策略 成交的技巧四：做好商品介绍 成交的技巧五：利用买方心理 成交的技巧六：学会沟通感情 成交的技巧七：讲究成交语言 成交的技巧八：营造成交气氛 成交的技巧九：处理棘手问题 成交的技巧十：避开各种陷阱 附录：牢记冠军建议

<<成交技巧>>

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>