

<<成功的销售从拒绝开始>>

图书基本信息

书名：<<成功的销售从拒绝开始>>

13位ISBN编号：9787563934744

10位ISBN编号：756393474X

出版时间：2013-5

出版时间：方朋远 北京工业大学出版社 (2013-05出版)

作者：方朋远

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>

<<成功的销售从拒绝开始>>

前言

世界上最伟大的销售人员之一乔·吉拉德曾经说过：“当我被拒绝7次以后，我会开始想：‘或许他不打算要买。

’但我还要再试3次。

”全球收入最高的销售人员大部分的交易都是在第五次会谈时才完成的。

可见，成功者的销售都是从拒绝开始的。

有销售就有拒绝，如果每个人都排队去买产品，那销售人员也就没有任何价值，所以，销售遭遇拒绝是理所当然的事。

请记住这样一个事实：销售成功的案例中，同一客户在销售人员拜访5次之后才敲定的情况，占了80%。

遗憾的是80%的业务人员，重复拜访客户的次数都不满5次。

所以，如果你希望提高业务量，非常简单，重复拜访同样的客户就可以了。

不在客户身边的日子，就用书信、电话或电子邮件继续和客户保持联系，因为频繁地接触能够建立销售人员的自信心。

销售人员要知道，你遭到的每一次拒绝并不是失败。

你之所以能够取得一定的业绩，不是一次销售成功的结果，而是很多次尝试被拒绝的结果，所以，每次的拒绝都是有价值的。

如果你打通10个电话能约见到3位客户，最后只有一位客户购买，并使你赚到1000元钱，那么你就要算出，其实你的每个电话可以让你赚到100元钱，你的每次拜访可以让你赚到约333元。

如果这样，你面对客户的拒绝就不会有失败感，因为每个电话和每次拜访都是有价值的。

你的收入不是来自你的某次成交，而是来自你对客户拜访的总量。

所以，既然你接受销售这样一种职业，就应该敢于承受客户的屡次拒绝，敢于面对销售过程中的各种挫折和失败，并将客户的拒绝转化为不断磨炼自己的动力，努力提高自身的素质以及自身的销售技能。

本书从如何克服自我拒绝和应对客户的拒绝出发，讲述了如何战胜自我拒绝和化解客户拒绝的种种方法。

本书内容丰富，语言生动通俗，主要以销售大师们成功的经验为框架，以他们的亲身经历为主要内容，为读者展示了一幅生动的销售画卷。

阅读本书不但可以让你学会如何克服自我拒绝和巧妙化解客户的拒绝，还可以让你学会如何成功销售的一系列技巧。

本书既适合从事销售工作的人士阅读，也适合商务人士以及对营销领域感兴趣的人士阅读。

本书是那些金牌销售人员送给你的一份厚礼！

是销售人员和商务人士走向成功的最佳读物！

<<成功的销售从拒绝开始>>

内容概要

《成功的销售从拒绝开始》从如何克服自我拒绝和应对客户的拒绝出发，讲述了如何战胜自我拒绝和化解客户拒绝的种种方法。

《成功的销售从拒绝开始》内容丰富，语言生动通俗，主要以销售大师们成功的经验为框架，以他们的亲身经历为主要内容，为读者展示了一幅生动的销售画卷。

<<成功的销售从拒绝开始>>

书籍目录

第一章你为什么会被客户拒绝 找出自己被客户拒绝的原因 容易被客户拒绝的7种人 塑造一个无法被拒绝的自我 第二章远离销售中的自我拒绝 别为你的自我拒绝找借口 保持良好的销售心态 选择销售, 改变自己的人生 第三章了解客户拒绝的心理 如何解除客户拒绝的心理 识别客户拒绝真相的方法 处理拒绝必备的素质与能力 第四章做好处理拒绝的准备 化解客户拒绝的语言 化解客户拒绝11法 抓住处理拒绝的时机 第五章远离拒绝, 掌握销售新主张 销的是自己 售的是观念 买的是感觉 卖的是好处 弄清楚产品的核心卖点 扮演一名销售顾问的角色 扮演一名长期的耕耘者 把自己融化到销售之中 第六章让客户无法拒绝你的真诚 真诚从第一印象开始 用爱心感动客户 诚信让你的推销之路走得更远 记住客户的名字 没有热情, 就不要想打动客户 站在关爱的角度去发问 真诚地鼓励和关心客户 留意客户不经意的话 引发客户的情感共鸣 成交后仍与客户保持联系 第七章让客户无法拒绝你的话语术 第八章让客户无法拒绝你的人脉术 第九章让客户无法拒绝你的心理术 第十章成功销售定律让你远离拒绝

<<成功的销售从拒绝开始>>

章节摘录

版权页：先报价虽有好处，但它也泄露了一些情报，使对方听后可以把他心中所想的价格与之比较，然后进行调整：合适就拍板成交，不合适就进行杀价。

后报价也一样，如果客户的报价高，你自然会大赚一笔；如果客户的报价低，那你就得费很大的口舌去说服客户，即使如此，你也不会赚多少，更不用说谈不拢了。

先报价和后报价各有利弊。

是先报价“先声夺人”还是后报价“后发制人”，一定要根据不同的情况灵活处理。

一般来说，如果你准备充分且知己知彼，就要先报价；如果你的客户是行家，而你不是，那你要后报价，便于从对方的报价中获取信息，及时修正自己的想法；如果你的谈判对手是个外行，那么，无论你是“内行”还是“外行”，你都要先报价。

老练的商贩大都深谙此道。

当客户是一个精明的家庭主妇时，他们就采取先报价的技术，准备着对方来压价；当客户是个毛手毛脚的小伙子时，他们多半会先问对方“要多少”，因为对方有可能报出一个比期望值还要高的价格。

2. 报价方法 先报价与后报价属于谋略方面的问题，而一些特殊的报价方法，则涉及技巧方面的问题。同样是报价，运用不同的表达方式，其效果也是不一样的。

一位销售员向一位画家销售一套笔墨纸砚。

如果他一次报高价，画家可能根本不买。

但他可以先报笔价，要价很低；成交之后再谈墨价，要价也不高；待笔、墨卖出之后，接着谈纸价及砚价，这时却抬高价格。

画家已经买了笔和墨，自然想“配套”，不忍放弃纸和砚。

这样，销售员获得的利润一点都没有减少。

采用这种方法，是因所出售的产品具有系列组合性和配套性，买方一旦买了组件1，就无法割舍组件2和组件3了。

一个优秀的销售员，见到客户时很少直接逼问：“你想出什么价？”

相反，他会不动声色地说：“我知道您是个行家，经验丰富，根本不会出200元的价钱，但你也不可能以150元的价钱买到。”

这些话似乎是顺口说来，实际上却是在报价，片言只语就把价格限制在150至200元之内。

这种报价方法，既报高限，又报低限，“抓两头，议中间”，传达出这样的信息：讨价还价是允许的，但必须在某个范围之内。

此外，双方有时出于各自的打算，都不先报价，这时，就有必要采取“激将法”让对方先报价。

激将的办法有很多，这里仅仅提供一个怪招——故意说错话，以此来套出对方的消息情报。

<<成功的销售从拒绝开始>>

媒体关注与评论

当我被拒绝七次以后，我会开始想，或许他真的不打算要买，但我还要再试三次。

——乔·吉拉德 我不喜欢拒绝。

可以说，我对拒绝恨之入骨，不过，我的成功离不开拒绝。

——日本推销之神原一平 成功不是用你一生所取得的地位来衡量的，而是用你克服的障碍来衡量的。

美国著名保险营销顾问——弗兰克·贝特格

<<成功的销售从拒绝开始>>

编辑推荐

《成功的销售从拒绝开始》既适合从事销售工作的人士阅读，也适合商务人士以及对营销领域感兴趣的人士阅读。

《成功的销售从拒绝开始》是那些金牌销售人员送给你的一份厚礼！
是销售人员和商务人士走向成功的最佳读物！

<<成功的销售从拒绝开始>>

名人推荐

当我被拒绝七次以后，我会开始想，或许他真的不打算要买，但我还要再试三次。

——乔·吉拉德 我不喜欢拒绝。

可以说，我对拒绝恨之入骨，不过，我的成功离不开拒绝。

——日本推销之神原一平 成功不是用你一生所取得的地位来衡量的，而是用你克服的障碍来衡量的

。

——弗兰克·贝特格 美国著名保险营销顾问

<<成功的销售从拒绝开始>>

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>