

<<销售成单关键30秒>>

图书基本信息

书名：<<销售成单关键30秒>>

13位ISBN编号：9787564045227

10位ISBN编号：7564045221

出版时间：2011-6

出版时间：北京理工大学

作者：刘求斌

页数：236

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>

<<销售成单关键30秒>>

前言

销售靠的是实战，是经验，而不是纸上谈兵，只有从事过销售工作的人才能明白其中的酸甜苦辣。销售是企业产生利润的源泉，是第一线的工作。

销售工作是世界上最贫穷而又最富有，最辛苦而又最轻松，最痛苦而又最快乐的工作。

上班一族，每日固定的工作时间、微薄的固定工资，终于忍无可忍，为了赚取更多的薪水，踏入销售行业的比比皆是。

大学毕业，没有工作经验，高不成低不就，面对销售行业门槛低、多劳多得，那些有能力者迅速积累财富的例子成了他们的榜样与动力。

不论是被迫，还是被吸引，毕业后直接步入销售行业的举不胜举，可以说大学生如今几乎成了销售岗位的中流砥柱。

失业了，下岗了，找不着工作，跻身销售行业吧！

…… 销售行业可谓鱼龙混杂，最厉害的角色在这一行，最没特长的人也混在这一行，差距相去甚远。

如何崭露头角，如何异军突出，如何突破重围，跻身在优秀销售员的行列呢？

也许公司的老板不能回答你这个问题，也许那些可以回答你问题的优秀销售员不愿意告诉你真实的答案，不要紧。

作者已经悉心将自己的销售经验全都融于此书，力求深入浅出，让每一位销售员都读得懂，可以轻易拿来用于实际操作。

<<销售成单关键30秒>>

内容概要

本书由刘求斌编著。

害怕销售吗？

先手由难度吗？

我告诉你，销售其实就是一种简单的勤奋活，哪怕是所谓的技巧也是可以拿来即用的，如果你身边有好例子、有好榜样，你可以随时随地向他人学习；如果找不到，或者他人不愿意传授，没关系，本书将会为你倾囊相授，在你销售成长的路上教你如何把握每一处的关键30秒，助你迈向辉煌业绩一臂之力。

<<销售成单关键30秒>>

作者简介

刘求斌，曾先后担任生产厂长、行政经理、项目经理、高级销售经理等职位。有丰富的企业管理和销售经验，对人际交往和沟通有独到见解和方法。

<<销售成单关键30秒>>

书籍目录

第一章 跨对门槛 入对行

销售，没有选择的选择呀

什么，销售很难？

我们都是销售员呢

秒让你相信销售并非先天决定，一切都是后天培养的

销售失败了，嗨，前秒你把握好了吗

好好想想，客户希望得到你怎样的对待

难以捉摸的热键，花秒找到它

跟不对人没关系，花秒就能入对行

你觉得自信、开心，那就找对了

第二章 电话销售 做铺垫

电话销售，你准备好了吗

电话销售，你真的准备好了吗

我是销售员，秒不再害怕零信用开始

秒后你会相信所有来电都是有钱的来电

嗨，秒学会为你带来订单的口头禅

书信开路，多花秒，电话销售就能事半功倍

秒教会你如何打第一通电话

客户异议多，化解出招关键秒

你想干什么？

秒成交订单

学会跟进老客户，只需秒

记忆力不好没关系，记得做记录

第三章 登门拜访 先准备

自我介绍弄短些，秒就行

在这缺乏沟通的时代，是否受到欢迎关键秒

秒，打造你的自信心

嗨，销售员，秒学会怎样养精神

你爱你的产品吗？

如果爱，还管别人说什么呢

你的样子到底像不像干这行的？

专业么

你有、他有、全都有，就看你怎么介绍

秒调查，弄清客户几时才方便

秒定出销售目标，方便行动

第四章 去伪存真 找需求

探明需求，成交订单

秒挖掘客户重点需求

秒搞清到底你离成交有多远

善用直觉，秒摸清客户底

秒搞定僵局，拿回订单

拒绝正是成交的开始

第五章 抓中要害，说对话

说太多没意思，秒就能吸引你

抛出问题，秒探清客户底

<<销售成单关键30秒>>

话不用多说，点到即止

我比顾客更嚣张，订单照样拿

什么也不多说了，一切尽在不言中

第六章 问对问题 显身手

问好第一句话，把握关键秒

用发问代替陈述关键秒

提问解除逆反心理关键秒

反问应对顾客拒绝关键秒

金牌销售员每天这样问自己

第七章 主动进攻 有分寸

临门一脚，秘密武器

进攻之前，秒解决你的心理障碍

最后一脚怎么踢？

秒教会你

主动进攻，达成协议关键秒

可信度不够高，那来点刺激的

第八章 心理博弈，较高低

我要改变客户认知，了解他的认知才是关键

嗨，别问我为什么，秒教你一套经典问答卷

真正的拒绝，真正的解决

怕吗？

秒教会你怎么不怕

不高兴了，自我消化关键秒

别提这码事，咱们说点别的

凭什么只有我承诺，也让客户来一个

有没有最简单、最有效的销售方法？

那就是诚信

掌握客户购买心理关键秒

第九章 消灭异议 达共识

探听客户真实想法，关键秒

我的产品当然有问题，这世上根本没有无问题的货

谁不想价格少了还想更少，我明白也理解

搞定老客户异议，新订单就来了

第十章 促成交易 签合同

请求，请求，再请求

一招领先，招招领先

拿不到熊掌，来条鱼也好

每天多花秒服务老客户，订单自然来

力争周一出单，为我这周带来奇迹

第十一章 拓展人脉 增收入

秒甄选优质客户

什么？

不出单，你的客户量够大吗

秒摸透邮件营销

不要你省电话费，开始吧，每通电话秒

名片干吗用？

它提高你的收入

<<销售成单关键30秒>>

媒体广告除了明星能用，你也能
秒摸透网络销售
销售员，你会构建你的人脉网吗
秒找熟人做红娘，是你拿到订单最快的捷径
千万不能过河拆桥，老客户是最好的新客户
同行有啥好斗的，把他变成你的朋友岂不更好

<<销售成单关键30秒>>

章节摘录

版权页：插图：可以这样说，作为销售员，你必须会笑，如果你天生有一种有魅力的笑容，那恭喜你。

如果没有，也没关系，因为美好的笑容是可以练出来的。

就像有人在当文秘前不会打字，做了文秘后就必须学会打字一样。

过去你不会微笑，现在做了销售员就必须学会微笑，这是销售职业最基本的要求。

如果现在笑得还不自然，那你就在家里对着镜子练习笑。

你可以先练习各种各样的笑法，从中选出自己认为最有魅力的笑容。

然后。

让自己反复练习这种笑容，直到最后运用自如。

一开始的时候，如果你自己把握不好，可以请家里的人、同事或朋友给你当参谋，并把他们当做客户进行模拟练习。

下面我们一起来看看，如何练习动人的微笑，让你无时无刻不绽放光芒与魅力，花30秒记下关键，不断操练，你就会有丰厚收获哦。

哼一些简单的音节，如“啦、啦、啦……”“啊、啊、啊……”，一个字一个字去放开嘴唇肌肉去唱，达到放松肌肉的目的。

分三步练习嘴唇肌肉弹性，最大限度张大嘴唇、闭上嘴唇、聚拢嘴唇，并且各保持5秒钟。

咬住筷子或铅笔，练习嘴唇两边的弧度。

先试小微笑。

把嘴角两端一齐往上提，露出2颗门牙，保持5秒之后，恢复原来的状态并放松。

一般的普通微笑，慢慢使肌肉紧张起来，把嘴角两端一齐往上提，露出上门牙6颗左右，眼睛也笑一点，保持5秒后，恢复原来的状态并放松。

再来看怎样练习大微笑。

一边拉紧肌肉，使之强烈地紧张起来，一边把嘴角两端一齐往上提，露出10个左右的上门牙，也稍微露出下门牙，保持5秒后。

恢复原来的状态并放松。

<<销售成单关键30秒>>

编辑推荐

《销售成单关键30秒》：见面3分钟，决定了客户对你的信任度。
关键30秒，决定了开局的赢与输。
客户没有耐心听你滔滔不绝。
抓住关键30秒，轻松搞定客户拿大单。

<<销售成单关键30秒>>

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>