

<<销售冠军的优势>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军的优势>>

13位ISBN编号：9787801950338

10位ISBN编号：780195033X

出版时间：2004-3-1

出版时间：九州出版社

作者：文旗

页数：250

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>

<<销售冠军的优势>>

内容概要

《销售冠军的优势》通过讲述大量精彩的故事和进行精辟的分析归纳，生动地阐述和诠释了销售冠军所奉行的这些基本原则。

或许，读了《销售冠军的优势》，了解了超级销售员的优势，你仍不能立刻成为销售明星。

但是，世界级销售大师的方法能很容易让你的业绩提升20%或30%，甚至更多。

借助《销售冠军的优势》介绍的销售艺术和各项销售技能，你将逐渐改善自己的生活，成为一个工作卓越、业绩出众的优胜者。

<<销售冠军的优势>>

书籍目录

第一章 了解顾客的心理，准确把握顾客的需要注重市场调查了解顾客的需要与动机掌握影响消费者心理的因素真正摸透了顾客的心理才能打动顾客以让顾客的某种需要得到满足为中心研究市场，生产适合顾客意识的新产品改进经营策略，使产品适销对路在创新方面作足文章 对不同类型的客户采取不同的策略根据顾客的需要，随机应变努力创造需求第二章 积极开发新客户，努力笼络老顾客积极开发潜在客户在你的身边时刻都有新客户做好营销中每个阶段的工作尽量多知道些关于顾客的事努力吸引客户注意致力于贴近顾客，为顾客的经营结果负责使顾客有信心在电话中积极应对顾客的拒绝高度重视老客户争取顾客更大的信任提高顾客满意度，增加回头客努力消除顾客的愤怒把商品出现售后问题当作笼络顾客的时机将客户的不满意转化为新价值第三章 树立正确的营销理念，掌握独特的销售方法掌握全新的营销原则顺应潮流，采用正确的营销观念针对产品生命周期的不同阶段采用不同的营销策略成功营销的七大要领以过硬产品和优质的服务取信于消费者灵活运用促销的技巧采用展示营销法运用“出人意料”的特殊手法获得成功独特的销售策略“索尼”得益于“带头牛”先抛出“诱饵”，吊消费者的胃口让顾客觉得自己聪明原价销售成功地运用公关营销法用提问法引起客户的兴趣充分利用电话进行销售巧用名片.书信和电话注重营销手段的创新要敢于打破常规理论的条条框框直接面对客户，实现无店铺售卖实现突破性的成长的途径.....第四章 以顾客为中心，把顾客当作上帝第五章 重视广告，充分利用品牌效应第六章 充满自信地推销，沉着应对客户的拒绝第七章 提升个魅力，保持乐观的态度

<<销售冠军的优势>>

章节摘录

从西方国家企业实现突破性成长的实践来看，企业经理人员必须突破行业中广为信服的常规思想的束缚，深入顾客，从中挖掘实现突破性成长的途径。

具体来说，企业可以通过以下几个途径来实现突破性成长：（1）积极探求顾客喜欢的购买方式。

通过各种可行方式积极探求顾客购买商品和服务的真实方式，力争发现顾客愿意接受的向其提供商品和服务的方式，并尽力使之得到满足，是赢得顾客、实现企业突破性成长的一个有效途径。

而发现与顾客一样使用本企业商品和服务的本企业员工的潜在需求是探求顾客喜欢的购买方式的一个捷径。

美国贴现证券经纪商--斯快伯公司实现突破性成长的一个重要原因就是其早在80年代初期就率先实行了每天24小时、一周7天的服务时间。

这一举措来自公司员工的提议。

这些员工深信：顾客会对一天24小时、一周7天的服务所提供的便利给予高度的评价，因为他们本人在管理个人投资时就需要这种灵活性。

然而不幸的是，许多企业的高层经理人员并不确切清楚顾客真正喜欢的购买方式。

顾客也只能被迫接受企业自认为顾客喜欢的购买方式。

（2）密切观察顾客使用产品和服务的真正方式。

几乎在所有的行业，顾客都存在着补偿行为。

他们常常不得不自己设计产品和服务的使用方式来作为某种补偿，因为他们知道，如果仅仅按照企业提供的方式使用，产品或服务就很可能得不到充分利用。

对于每一类产品，顾客都会有一系列的补偿行为，而每一种行为都会为企业的发展提供巨大的潜力。

因此，密切注意顾客使用产品和服务的真正方式，并采取相应的措施，改进产品和服务的使用方式是企业实现突破性成长的重要途径之一。

在经纪商行业，人们对顾客通过电话接二连三地询问是否已按他们要求的价格达成交易已习以为常，斯快伯公司通过密切注视顾客的真实行动，认识到如果在交易达成时及时通知顾客，将会避免顾客接二连三的电话，从而既可以减少顾客的许多烦恼，还可以为公司赢得优势。

.....

<<销售冠军的优势>>

编辑推荐

独特的销售主张，有效的销售方法，稳健的销售步骤，成熟的销售经验，快乐的销售过程。销售冠军的优势一书通过讲述大量精彩的故事和进行精辟的分析归纳，生动地阐述和诠释了销售冠军所奉行的这些基本原则。将使读者成为一个工作卓越、业绩出众的优胜者。

<<销售冠军的优势>>

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>