

<<这样提问才能成交>>

图书基本信息

书名：<<这样提问才能成交>>

13位ISBN编号：9787802495500

10位ISBN编号：7802495504

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：刘勇

页数：234

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>

<<这样提问才能成交>>

内容概要

很多自认为资深的销售员一直认为“销售是说服的艺术”，很显然他们并不是真正的销售高手。因为如果只是陈述，而没有有效的提问，销售过程就成了强加给客户的负担。

成交的真正秘诀不仅在于卓越的表达能力和高超的说服技巧，更在于提对问题、提好问题和按一定的次序提问题。

这样你就可以轻松解决在销售各环节遭遇的尴尬：
巧用提问避免拒绝——遭遇拒绝并不可怕
恰当提问了解需求——有需求才能促进成交
提对问题看透心理——懂心理才能一击而中
提好问题拉近关系——搞好客户关系并不难
提问让沟通更顺畅——沟通畅通销售才畅通
提问激发客户兴趣——有兴趣成交才有可能
提对问题快速成交——成交就是要问得对
本书紧紧围绕决定成交的关键——提问，展开精彩实用的案例介绍和经验总结，让你理解提问与成交关系密切。

在开发客户阶段，提问可以帮助我们识别客户；在激发客户需求阶段，提问可以明确客户的问题和如何帮客户解决问题；在确定成交阶段，正确的提问会让成交更高效。

本书通俗易懂，让你明白为什么要问、该问什么、该怎么问、该何时问、该问谁，一切提问都服务于成交、让成交易如反掌。

学会这样的提问技巧，你一定能成交每一单!

<<这样提问才能成交>>

作者简介

刘勇，管理学博士，中层培训解决网首席专家、“职业指南”数字频道特聘高级顾问，斯巴鲁汽车(中国)管理培训常年顾问。

具有多年企业管理经验，历经生产、项目、市场和销售等多个部门，其品牌课程《销售人员的选聘与培育》、《销售服务礼仪》、《实战销售技巧》是众多销售人员培训的必修课。

<<这样提问才能成交>>

书籍目录

第一章 巧用提问避免拒绝——遭遇拒绝并不可怕 1.换掉不合时宜的老办法 2.用提问式开场白抓住客户 3.提问要注意顺序 4.向客户提问的9种方式 5.反问客户有技巧 6.弄清客户的兴趣点 7.幽默的语言技巧 8.问题必须切中要害 9.弄清客户拒绝的真相 10.用“狡猾”的提问吸引客户第二章 恰当提问了解需求——有需求才能促进成交 1.用简单的提问了解客户基本情况 2.提问时给客户留下选择空间 3.通过提问全面了解客户 4.寻找话题打破冷：场 5.引导话题转向自己期待的方向 6.先找到需求，再做方案 7.先明确需求的种类再去满足 8.让客户多说，你多听 9.弄清客户的购买障碍 10.了解客户的困扰程度第三章 提对问题看透心理——懂心理才能一击而中 1.分析客户的购买心理才能打动客户 2.给客户戴顶高帽，可博取客户好感 3.让客户由观望者变为购买者 4.适时沉默，给对方点压力 5.故意制造某些意外，刺激对方了解更多 6.解析客户的成交语言，读懂话中话 7.让客户受益，刺激购买欲望 8.让客户在不知不觉中被“软性套牢” 9.“免费的甜点”人人喜欢 10.促使客户自动加价第四章 提好问题拉近距离——搞好与客户的关系并不难 1.亲切、自然的提问更易于客户接受 2.心急吃不了热豆腐 3.尊重客户就是尊重自己 4.巧妙利用问题建立自我可信度 5.提问时注意自己的肢体语言 6.问候客户的动作要得当 7.提问的同时别忘了赞美 8.切记不要抢话，要让客户诉说 9.提问时思维与客户保持同步 10.向客户敞开心扉第五章 提问让沟通更顺畅——沟通畅通销售才畅通第六章 提问激发客户兴趣——有兴趣成交才有可能第七章 提对问题快速成交——成效就是要问得对参考文献

<<这样提问才能成交>>

媒体关注与评论

如果你能提问，就永远不要开口说。

——博恩·崔西，世界级销售培训大师 不管你是顾问、建筑师、律师、财会人员，还是人事专家、广告人员、公关专家以及股票经纪人，大家都在从事达成交易的工作，学会提问可以帮你出色地完成并享受你的工作。

——杰弗里·吉特默，世界销售大师 未能达成交易的原因，90%来自于无效的提问；在无效的提问中，90%的问题是封闭性问题；错失销售良机的原因，90%来自于销售员没有问出客户的特殊需求；销售培训效果不佳，90%因为培训中缺乏关于提问技巧与策略的内容。

——乔·杰拉德，世界销售大师 只让客户回答“是”或“不是”的问题叫做“封闭性问题”，你知道除了封闭性问题之外，还有哪些提问方式吗？只敢向对产品有兴趣的顾客进行销售的销售员不是真正的成功者，你知道“没兴趣 不需要”吗？你该如何运用提问让不感兴趣的人产生强烈的购买欲望呢？本书将令你大开眼界。

——彭清一，共和国四大演讲家之一 有效地提问适用几乎所有与成交有关的职业。

“问什么”与“怎么问”比我们说的任何话都重要。

本书将帮助你彻底改变传统的销售方法，控制整个销售过程，实现期望的销售结果，进而让你的业绩倍增。

——周坤，著名培训师

<<这样提问才能成交>>

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>