

<<成交圣经>>

图书基本信息

书名：<<成交圣经>>

13位ISBN编号：9787802495531

10位ISBN编号：7802495539

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：陈龙

页数：222

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>

## <<成交圣经>>

### 内容概要

没有成交，何谈销售？成交是营销的结果，销售员永远要牢记：成交才是硬道理。

高效成交，并非无章可循，读透本书，或许您可以少走五年、十年弯路。

作者以营销学为理论基础，在销售实战案例的基础上，旁征博引，提炼出八大快速成交攻略：

首先成交自己——先交朋友再谈生意

摸清客户底细——为高效成交打基础

轻松化解拒绝——拒绝只是客户的习惯

异议并不可怕——成交的前兆就是异议

洞悉客户心理——读懂心理才能成交

确立谈判优势——在与客户博弈中取胜

别被价格左右——让成交变得顺理成章

销售在成交后——成交结束 销售结束

在每条攻略下面，本书又细分出八九条成交的方法与技巧，均有理有据，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，一共66招成交诀窍，为您揭开成交成功的66条鲜为人知的秘密，招招精彩，可达一招致胜的效果。

本书在每节的最后精辟地总结了每一种方法的成交经验，帮助读者轻松掌握成交诀窍。

不论您是营销大师，还是推销新卒；不论您是商界大亨，还是公司菜鸟，本书值得您一读，它秉承结果为导向的积极精神，却懂得心平气和、厚积薄发，教会您如何有条不紊地攻克重重难关。

最终成交。

## &lt;&lt;成交圣经&gt;&gt;

## 作者简介

陈 龙

经济学硕士，员工职业化培训讲师。

时代光华教育集团总部首批认证内部培训师，香港光华管理学院特聘员工训练讲师，PTT培训认证讲师、中国培训行业联合会会员。

中国保健协会特聘讲师、清华大学保健品行业总裁班特聘讲师、北京海淀企培中心特聘讲师、天津市劳动局企业培训特聘讲师、湖北卫视职业指南频道特聘讲师、SOHU职场一言堂特聘讲师。

拥有十余年的企业管理经验，现任和君智业管理顾问有限公司副总经理、高级培训师，曾任北京时代光华教育发展有限公司课程研发部门首席顾问、培训认证中心负责人；北京智启动力管理咨询有限公司培训总监、慧商斯威财务管理顾问（北京）有限公司总经理等职。

陈老师擅长于员工职业化、基本管理技能、终端店面销售、销售人员心态训练等培训，将本人多年的知识凝练和团队管理经验运用在课程当中，授课中注重启发及技能传授的相互结合，以显著的培训效果被广大学员所赞誉。

授课风格上讲求“道”与“术”的统一，使学员易于理解及体会，让学员在思想上得到升华的同时在行动上得以提高。

培训和服务过的企业有：胜利油田、高等教育出版社、陕西神东电力公司、中国联通、中国电信重庆公司、山东万达通宝轮胎、江苏国泰亿达实业、山东太平人寿、山东海科集团、航天三院、杭州易泰达科技、北京知鸟集团、北京九思易科技、北京海淀企培中心、永业集团、咸宁供电公司、杭州金海岸、北京邦格广告、连邦软件总部、北京普源精电、中化集团宁波公司、南通通光科技、北京蒙太因医疗器械集团、马应龙药业、中国医药集团、润都医药集团、深圳发展银行、广东发展银行、美颂雅庭装饰、新明珠集团、峨眉金陶瓷业、红苹果家具、意风家具、时尚坊家具、域之高家具、钢琦诚家具、紫明星家具……（不一一例举）等多家企业，广受好评。

## &lt;&lt;成交圣经&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 首先成交自己——先交朋友再谈生意

1. 销售的不是产品，而是自己
2. 你要坚信：销售是最好的工作
3. 让客户相信你，更要让客户喜欢你
4. 寻找共同话题，深入交谈
5. 以良好的心态对待客户
6. 幽默，为你的魅力值加分
7. 巧妙赞美，但不过火
8. 你的礼仪价值百万
9. 诚信是你最大的资本

## 第二章 摸清客户底细——为高效成交打基础

1. 了解你的客户一定要深入
2. 客户信息越详细，成交概率越大
3. 挖掘客户的真正需求
4. 找准目标客户，你会事半功倍
5. 了解客户的负面情绪
6. 区分客户角色
7. 找到拥有决策权的客户
8. 细心观察客户的反应
9. 设法调查客户不成交的真相

## 第三章 轻松化解拒绝——拒绝只是客户的习惯

1. 遭遇“闭门羹”并不可怕
2. 被客户拒绝并非坏事
3. 不做滔滔不绝的“独自者”
4. 真诚的态度能化解拒绝
5. 让客户参与到你的销售中来
6. 发现客户的兴趣点
7. 使用一切帮手
8. 清楚客户对产品的期望

## 第四章 异议并不可怕——成交的前兆就是异议

1. 消除客户心中的疑虑
2. 处理异议的七个步骤
3. 弄清楚客户拒绝的理由
4. 不同的拒绝，不同的应对
5. 巧妙地反对也会赢得客户
6. “反攻为守”应对客户的异议
7. 争辩，不是解决异议的好办法
8. 任何产品都有缺陷，不要刻意掩饰

## 第五章 洞悉客户心理——读懂心理才能成交

1. 贪便宜是客户最常见的心理
2. 赞美而非恭维
3. 想钓鱼，先考虑鱼的需求
4. 客户最关心利益，适当给其优惠

.....

## 第六章 确立谈判优势——在与客户博弈中取胜

<<成交圣经>>

第七章 别被价格左右——让志交变的顺理成章

第八章 销售在成交后——成交结束不等于销售结束

参考书目

<<成交圣经>>

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>