

<<7招拿下新客户>>

图书基本信息

书名：<<7招拿下新客户>>

13位ISBN编号：9787802497641

10位ISBN编号：7802497647

出版时间：2011-1-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：许晋

页数：240

字数：218000

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>

## <<7招拿下新客户>>

### 内容概要

没有客户，何谈销售？

客户是营销的源泉。

销售员永远要牢记：赢得新客户，留住老客户，销售再不愁。

开发新客户，困难重重，却并非无章可循。

《7招拿下新客户》为您献上锦囊妙计。

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，提炼出客户开发的7大步骤：

有备而来才能赢——做好开发客户前的准备

自我推销益处多——开发客户要重视职业形象

大浪淘沙始见金——如何寻找目标客户

接近客户有技巧——如何接近目标客户

能说会道抓人心——开发客户时的言谈技巧

产品介绍有技巧——如何向客户介绍产品

化解拒绝并不难——如何应对客户拒绝

在每条攻略下面，本书又细分出10条具体的方法与技巧，理论与实践相得益彰，说理透彻，个例鲜明，一共70招成交诀窍，招招制胜，为您揭开赢得新客户的秘密，助您轻松破解开发客户难题。

在每节的最后作者许晋精辟地总结了每一种方法的成交经验，帮助读者深刻掌握成交诀窍。

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，《7招拿下新客户》值得您一读，它会教会您如何有条不紊地攻克重重难关，最终赢得新客户！

## <<7招拿下新客户>>

### 作者简介

清华总裁班特聘讲师，中国企业家协会特聘高级讲师，香港光华管理学院特聘讲师，时代光华高级认证讲师，电视教育频道、职业指南频道特聘讲师，北京创业孵育协会培训讲师，地方金融论坛做客嘉宾，农资经销商杂志特聘顾问。

曾任北京时代光华咨询公司总经理，广州时代光华总经理，时代光华集团培训事业部总经理等职务，并担任晋升国际等多家公司独立董事、顾问。

### 培训和服务过的部分企业

全国30个城市直接培训学员超万人，内训中外资企业超百家，有中国联合工程公司、河南永煤集团、宁波人事局、百盛集团、奥信传媒、华晟置业、振华集团、中青旅、广东志高空调、中国移动、B&Q百安居、燕山石化、亚都集团、华都控股、北京师范大学、联想集团、北大方正、华夏科技、中信银行江苏分行、中国农业银行北京分行、镇江分行、江苏分行，中国银行北京分行、深发展银行、广发发展银行、滁州银行、安顺商业银行、广汇投资担保公司、地方金融论坛等。

## <<7招拿下新客户>>

### 书籍目录

#### 第一章 有备而来才能赢——做好开发客户前的准备

1. 选好目标客户
2. 了解客户要全面
3. 分析、评估客户不可少
4. 把你的客户区分等级
5. 不要忘了关注竞争对手
6. 为自己设置明确目标
7. 提前准备好见面的说辞
8. 预约可以防止闭门羹
9. 准备好产品介绍的资料与工具
10. 对自己的产品烂熟于胸

#### 第二章 自我推销益处多——开发客户要重视职业形象

11. 不要忽略你的着装
12. 运用恰当的肢体语言
13. 讲究礼仪方能赢得尊重
14. 让自己变得更优雅、从容
15. 无论何时都要微笑面对客户
16. 以人品赢得客户
17. 拥有最佳精神面貌
18. 要执著，不要轻言放弃
19. 不卑不亢的精神更能赢得客户
20. 让自己既是专家，又是朋友

#### 第三章 大浪淘沙始见金——如何寻找目标客户

21. 通过老客户介绍新客户
22. 逐户拜访寻找客户
23. 通过邮件进行寻找
24. 有效利用会议和俱乐部
25. 互联网是一个宝藏
26. 不可小视的电话拜访
27. 善加利用公司的内部资源
28. 在公司展会上大显身手
29. 通过个人资源寻找客户
30. 学会确定关键客户

#### 第四章 接近客户有技巧——如何接近目标客户

31. 确定合适的时间与地点
32. 约见客户决策者的方法
33. 简单易行的当面约见
34. 传统的信函约见
35. 通过共同话题接近客户
36. 不妨激起客户的好奇心
37. 实体介绍接近法
38. 利益吸引接近法
39. 巧妙赞美接近法
40. 其他接近客户的方法

#### 第五章 能说会道抓人心——开发客户时的言谈技巧

## <<7招拿下新客户>>

- 41.不要刻意左右客户的想法
  - 42.做决定时不能仓促
  - 43.急于求成不可取
  - 44.有过失时要敢于承认
  - 45.交谈时应尽量避免干扰
  - 46.表述自己的决定时一定要清楚
  - 47.谈话时多提客户，少提自己
  - 48.轻松的谈话氛围有利于沟通
  - 49.千万不要显得比客户聪明
  - 50.引导客户提出问题
- 第六章 产品介绍有技巧——如何向客户介绍产品
- 51.不懂产品你还能跟客户谈什么
  - 52.声情并茂，打动客户
  - 53.充分展示产品的优势与特长
  - 54.不轻易承诺客户
  - 55.积极邀请客户参与
  - 56.站在客户的立场上
  - 57.找准客户利益的关键点
  - 58.过分夸大产品优点是不明智的
  - 59.想办法让客户亲自感受产品
  - 60.使你的介绍更有效的方法
- 第七章 化解拒绝并不难——如何应对客户拒绝
- 61.永远不怕吃“闭门羹”
  - 62.引导客户说出拒绝的理由
  - 63.提前处理可能出现的异议
  - 64.拒绝也可以转化为肯定
  - 65.试着去感动客户吧
  - 66.让客户回答自己的反对问题
  - 67.最好掌握住客户的底牌
  - 68.巧妙应对客户讨价还价
  - 69.让客户变主动并不是件坏事
  - 70.做一些让步以换取认同

## <<7招拿下新客户>>

### 编辑推荐

《7招拿下新客户》全面分析了赢得新客户所必备的基础，阐明了赢得新客户的各种途径及方法，是一本成功拓展客户资源的实战宝典。

在每节的最后作者许晋精辟地总结了每一种方法的成交经验，帮助读者深刻掌握成交诀窍。熟悉并灵活运用本书的知识，将为你获得更广泛的利益来源提供强有力的支持，希望每一位销售员对自己的工作都有一个正确的认识，都能掌握一套有效的销售方法，相信大家读过此书之后一定能成为销售高手。

<<7招拿下新客户>>

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>