

<<把客户变成你的推销员>>

图书基本信息

书名：<<把客户变成你的推销员>>

13位ISBN编号：9787802514560

10位ISBN编号：7802514568

出版时间：2010-8

出版时间：金城出版社

作者：晓路 编

页数：200

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>

<<把客户变成你的推销员>>

前言

乔·吉拉德是世界著名的推销大师，曾被《吉尼斯世界纪录》誉为“世界上最伟大的销售员”。他曾经创下年销售1425辆汽车的销售记录，一个月最多销售174辆汽车，连续12年——平均每天销售6辆汽车！

在他15年的销售生涯中一共销售了13001辆汽车，这一世界纪录至今无人打破。

就是这样一位销售奇才，35岁之前曾做过40多种工作，最终都一事无成，后来从事建筑生意破产，身负巨额债务，几乎走投无路。

无奈之下，他为了养家糊口迫不得已走上了推销汽车的道路，没想到经过15年的努力，他成为了世界上最伟大的推销员。

乔·吉拉德为什么能够取得如此巨大的成功？

他到底有什么成功的秘密？

其实大师的成功并没有什么秘密，或许我们可以从他的话语中找到答案。

<<把客户变成你的推销员>>

内容概要

为什么你的销售业绩平平，别人则挣得盆满钵满？
为什么你连一个客户都拿不下，别人的客户群却如雪球一般越滚越大？
是产品没有竞争力，还是市场已经饱和？
事实上，最大的可能是你没有用心去经营你的关系！

销售大师倾心力作，为你规避弯路，在客户中建立良好的口碑，提供科学性与操作性兼备的营销建议，强烈推荐业内人士参阅。

<<把客户变成你的推销员>>

书籍目录

第一篇 先做客户后做销售

真正的销售在销售后

- 1.人脉即是销售中的财脉
- 2.关系决定销售成败

做好关系才能做好销售

- 1.做口碑就是做关系
- 2.做口碑赢得冠军销售

第二篇 使用客户进行冠军销售

高效使用客户

- 1.使用见证人和赞美词销售
- 2.使用推荐人和推荐函销售
- 3.运用名人效应为你吸引客户
- 4.善用意见领袖传播口碑
- 5.让客户成为免费推销员
- 6.善于借机扩大口碑效应
- 7.塑造和利用经典品牌故事

好口碑让客户主动上门

- 1.关心客户的工作
- 2.个性化沟通赢得客户
- 3.为客户做出好榜样
- 4.用礼品打开销路
- 5.为客户创造体验平台
- 6.好品质打造好口碑
- 7.用口碑塑造客户忠诚度
- 8.向客户赠送免费的午餐
- 9.口碑赢得客户的追随
- 10.口碑赢得人们的推荐
- 11.组建客户链

第三篇 建立客户销售系统

发挥个人的影响力

- 1.从热爱自己的工作开始
- 2.提升个人品牌
- 3.卖产品就是卖自己
- 4.扩大自己的曝光度
- 5.有效使用名片和卡片
- 6.微笑赢得客户的好感
- 7.自律让口碑永远纯洁
- 8.赞美是世界上最动听的语言
- 9.永远多做一点点
- 10.小恩惠赢得大口碑
- 11.敬业精神换来好口碑
- 12.成交之后，不要忘了说“谢谢”
- 13.让更多人了解你的销售工作
- 14.利用活动和聚会扩大影响
- 15.订单源自人格魅力

<<把客户变成你的推销员>>

激励客户口碑相传

- 1.一定要给客户留下好印象
- 2.热情，向客户传递亲情般的温暖
- 3.感动，让客户到死都能记住你
- 4.真诚到永远，口碑永留传
- 5.信赖是客户口碑相传的基础
- 6.让客户体会到受尊重的感觉
- 7.真正为客户的需求着想
- 8.帮助客户解决实际问题
- 9.记住客户的名字和生日
- 10.多给客户打几个问候电话
- 11.经常与老客户保持联系
- 12.对顾客怀有感恩的心

服务口碑营造良好客户关系

- 1.客户服务是一种心态
- 2.细节服务赢得好口碑
- 3.个性化服务赢得好口碑
- 4.亲情式服务拉近与客户的距离
- 5.超值服务赢得更多客户口碑
- 6.把客户问题视为最大的问题
- 7.耐心倾听客户的心声
- 8.落实对客户的承诺
- 9.千万不要与客户争辩
- 10.不能得罪任何一位顾客

<<把客户变成你的推销员>>

章节摘录

当时她住在一座大厦里，同时兼营这个楼的房产中介。

她经过一番细心观察后发现：凡是对大厦有兴趣的买家，第一个总是先询问大门管理员，“最近有没有住户要卖房子啊？

价钱大概是多少呢？

”有趣的是，每次管理员的回答几乎都是：“你去问问住在八楼的赖小姐，或许她知道谁要卖房子，她很喜欢买卖房子。

”此外，这座楼上谁要是等钱急用需要卖房子的消息也总是第一个传到她的耳朵里。

为什么大门管理员愿意帮赖小姐的忙？

说到底只不过是赖小姐善于利用人脉罢了。

她平日里将任何人都当成家人般关心，而她每天出入大门的时候，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回时也会顺道带些当地名产略表心意。

就这样，每当别人向他们问起房屋买卖信息的时候，他们总是首推赖小姐，自然赖小姐的财源也就滚滚而来了。

例子中的赖小姐只不过是与大门管理员搞好了关系，最后却获得了滚滚财源。

其实人都有这样的心理，那就是“谁对自己好，自己也就对谁好”。

在这个例子中，赖小姐每次出入大门时，总不忘向大门管理员打招呼，有时出差还会给他们带些礼物，久而久之大门管理员就会对她产生好印象，而一旦有什么生意机会，自然也就首先介绍给她了。

<<把客户变成你的推销员>>

编辑推荐

《把客户变成你的推销员》编辑推荐：每一位客户背后都站着250个潜在客户，每失去一位客户的口碑就意味着错过250个机会，反之则意味着比别人多了250个机会。

br 最简单的销售理论，最复杂的营销手腕，为你揭示推销大量的成功秘诀 br 在山顶投下一粒石子，在山腰就会酿成一场雪崩。

在客户间引发连锁反应，就会让财富滚滚而来。

照着书上的去做，你一定能成为金牌销售！

br 真正的销售大师从不放弃任何一位客户，沿着大师的足迹去寻找财富。

<<把客户变成你的推销员>>

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>