

<<最佳销售员全能训练>>

图书基本信息

书名：<<最佳销售员全能训练>>

13位ISBN编号：9787807287568

10位ISBN编号：780728756X

出版时间：2007-12

出版时间：广东经济出版社

作者：宋豫书

页数：244

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>

<<最佳销售员全能训练>>

内容概要

本书不仅介绍了销售员必备的心理素质、职业形象，而且还详细分析了销售过程中的沟通和成交技巧，告诉销售员如何排除异议与如何谈判，以及如何服务和如何回收账款等等；同时列举了非常多的案例，并请专家作了点评，总结出了一些被无数人证明确实行之有效的方法，使销售员在阅读本书时，既明确了怎么做，又获得了大量知识。

<<最佳销售员全能训练>>

书籍目录

- 第一章 心理素质--好心态才有好业绩 1. 决不轻言放弃 2. 永远保持自信心 3. 拒绝恐惧感 4. 不卑不亢, 赢得尊重 5. 视拒绝为正常 6. 勤奋不仅仅是一种精神 7. 以感恩的心态面对客户 8. 永不满足, 积极进取 9. 及时扫除自己的坏情绪 10. 避免以貌取人 11. 养成专注的精神
- 第二章 职业形象--先把自己推销给客户 12. 良好的谈吐让你更具魅力 13. 着装其实很重要 14. 注意你的肢体语言 15. 讲究交往的礼仪 16. 热情, 但不要过火 17. 永远保持微笑 18. 决不攻击竞争对手 19. 不要过分赞美别人
- 第三章 寻找客户--选对池塘钓大鱼 20. 准确定位目标客户 21. 尽可能全面了解客户的背景 22. 明确关键客户 23. 利用老客户介绍新客户 24. 掌握电话开发客户的技巧 25. 在展示会上接近客户 26. 直接邮寄寻找客户 27. 网上寻找客户 28. 用好公司资源
- 第四章 拜访客户--不打没有准备的仗 29. 明确每次销售的目标 30. 准备好开场白 31. 整理好客户资料 32. 做好拜访计划 33. 正确判断客户的角色 34. 关注竞争对手 35. 找到有决策权的购买者 36. 准备好推销道具 37. 巧妙应对客户的不同反应
- 第五章 有效沟通--推销中的重中之重 38. 对产品保持足够的热情 39. 成为产品专家 40. 用语言赢得客户的好感 41. 灵活运用身体语言 42. 设身处地为客户着想 43. 不要过多地使用专业术语 44. 让客刻说出愿意成交的条件 45. "威胁"客户一下也无妨 46. 给客户提供真诚的建议 47. 学会倾听客户的谈话
- 第六章 处理异议--排除成交的障碍 48. 了解异议产生的原因 49. 学会辨别真假异议 50. 预期客户会提出的异议 51. 不要阻止客户说出拒绝的理由 52. 告诉客户一些事实真相 53. 永远不与客户发生争执 54. 巧妙处理过激的异议 55. 学会转化客户异议 56. 试着让客户回答自己的反对问题 57. 把握好直接否定客户异议的度 58. 掌握处理价格异议的技巧
- 第七章 成交技巧--踢好临门一脚 59. 双赢: 大家好才是真的好 60. 向客户展示产品的好处 61. 强调客户利益的关键点 62. 决不夸大产品的优点 63. 尽量让客户亲自感受产品 64. 不要泄露自己的秘密 65. 让自己的介绍变得专业 66. 不要陷在价格的争议中 67. 理智地对客户作出承诺 68. 适当让步, 换取客户的认同 69. 用精确的数据打动客户 70. 掩饰签约时的心情
- 第八章 服务精神--贯穿整个销售的素质
- 第九章 催收账款--成交重要, 回款更重要
- 参考书目

<<最佳销售员全能训练>>

编辑推荐

销售员业绩提升的最佳读本，快速到达销售冠军的技能。

<<最佳销售员全能训练>>

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>