

## <<如何发掘客户的需求>>

### 图书基本信息

书名：<<如何发掘客户的需求>>

13位ISBN编号：9787900663085

10位ISBN编号：7900663088

出版时间：2004-6

出版时间：北京大学出版社

作者：安宇 主讲

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>

## <<如何发掘客户的需求>>

### 内容概要

为什么学习本课程：客户的需求是多方面的，有经验的销售人员会灵活利用各种方式，逐步引导客户的需求导向。

这需要销售人员掌握发掘客户需求的技能，有针对性的采取发问方式，同时从交谈中把握信息点，继而设计正确的发问流程，控制与客户的谈话局面，继而发掘出客户的潜在需求。

本课程将向销售人员深入讲授发掘客户需求的技能，系统讲述需求的本质、有效的发问形式、正确的聆听方法等等，将使销售人员快速掌握发问及聆听技巧，从客户的谈话中发掘有价值的信息，从而快速提升销售效果。

本课程学习目标 建立以客户为中心的销售观念，以正确的程序进行销售。

掌握发问技巧，正确运用发问流程。

学会动态聆听，发掘潜在的销售机会。

谁需要学习本课程：企业的销售人员及其他相关人员； 销售部门经理、主管。

本书附两张VCD、一张CD-ROM。

## <<如何发掘客户的需求>>

### 作者简介

安宇，北京时代光华教育发展有限公司特聘高级培训师，现任北京协同信达资讯科技有限公司董事，首席培训师。  
美国培训与发展协会会员。  
曾担任美国玛氏、联合利华等公司的区域培训经理，期间累积了大量国际先进的培训经验，曾为众多知名企业提供培训服务。

## <<如何发掘客户的需求>>

### 书籍目录

第一讲 认知需求 1. 了解需求的重要性 2. 不了解需求的危害 3. 购买与销售的过程 4. 需求的本质 5. 需求的层次 第二讲 利用发问了解需求 1. 发问的形式 2. 发问的流程 3. 发掘需求三原则 4. 探寻客户的隐忧 第三讲 发问与聆听 1. 利用发问控制局面 2. 动态的聆听

## <<如何发掘客户的需求>>

### 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>