

## <<如何处理客户的异议>>

### 图书基本信息

书名：<<如何处理客户的异议>>

13位ISBN编号：9787900663153

10位ISBN编号：7900663150

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>

## <<如何处理客户的异议>>

### 内容概要

为什么要学习本课程： 销售过程中，不可避免的会与客户之间产生争议，那么，此时该怎样处理反对意见呢？

处理不当很可能会使销售活动功败垂成。

如果正确处理好客户的异议，不仅可以达成销售协议，还可能从而增加一个固定客户。

本课程向销售人员详细阐述了处理反对意见的四步法，系统分析了不同类型的反对意见，以及应该采取的应对策略。

学习本课程之后，销售人员将掌握处理客户异议的正确方法，妥善处理好与客户之间的分歧，从而促进销售活动的开展。

课程目标： 了解反对意见的实质，积极对待反对意见； 找出客户的真正异议，妥善处理好分歧； 掌握处理典型反对意见的方法。

课程对象： 销售部门经理、主管； 企业销售人员及其他相关人员。

本书附三张VCD、一张CD-ROM。

## <<如何处理客户的异议>>

### 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。

## <<如何处理客户的异议>>

### 书籍目录

第一讲 处理反对意见四步法（上） 1. 异议的实质 2. 采取积极的态度 3. 认同客户感受 第二讲 处理反对意见四步法（下） 1. 使反对具体化 2. 给予补偿 3. 处理反对意见四步法的应用 第三讲 不同类型的异议 1. 需求方面的反对意见 2. 有关货源的反对意见

## <<如何处理客户的异议>>

### 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>