

《科學也可以有靈性》

图书基本信息

书名：《科學也可以有靈性》

13位ISBN编号：9789570530391

出版时间：2016-4

作者：成和平

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《科學也可以有靈性》

内容概要

本书根据许多成功的销售员的拜访实战经验而作。是国内引销学奠基理论图书，在书中，作者一改人们学习销售时惯常的思维方式和枯燥干瘪的销售理论，用新颖独特又通俗的方式，为人们指出了获得销售拜访成功的41个关键细节，实战案例众多，语言生动活泼、诙谐幽默而又充满睿智，读后令人忍俊不止，于轻松中入心入脑，快速掌握销售高手的拜访要诀，赢得死心塌地的客户。本书你看的次数越多，你的生活就会变得越轻松、越富有、越有价值。

《科學也可以有靈性》

作者简介

王一洋，吉林市人，教育家，企业家导师，一洋电商集团董事长/创始人，移动侠网络科技有限公司董事长/创始人，凡响商学院院长/创始人，纵力控股集团董事，中国商务部国际电子商务中心(CIECC)十佳讲师。2010年在全国百所高校巡回演讲，指导超过10万大学生创业，2011年成立一洋电商集团，主营电商教育、资源整合、孵化器打造；2014年成立移动侠网络科技有限公司，2015年底成立凡响商学院；出版《无销售成交》《自动化营销系统》《微营销之六脉神剑》引销学奠基理论等书籍。

《科學也可以有靈性》

書籍目錄

第一章 做好准备工作——摸清客户的底细 1. 深入了解你的客户 2. 收集有效的客户信息 3. 挖掘客户的真正需求 4. 准确定义你的目标客户 5. 判断客户的不同角色

第二章 建立感情纽带——不仅仅让客户信任你 1. 给客户留下良好的印象 2. 寻找与客户间的共同话题 3. 多考虑客户的利益 4. 增加真诚的感情投入 5. 与客户建立友好关系 6. 有足够的热情，但不过火 7. 运用幽默调节气氛 8. 掌握客户的心理密码 9. 用礼物表达感情

第三章 做好沟通工作——让你的销售无障碍 1. 以客户喜欢的方式沟通 2. 与客户之间形成互动 3. 做个好的倾听者 4. 真心向客户求教 5. 学会向客户提问题 6. 善于激发客户的兴趣 7. 熟悉产品的相关知识 8. 对客户进行“意向引导” 9. 给予客户恰到好处的赞美 10. 让客户说出成交条件

第四章 巧妙应对拒绝——让客户难以说“不” 1. 永远不怕吃“闭门羹” 2. 让客户说出拒绝的理由 3. 摸清客户的底牌、 4. 将拒绝转化为肯定 5. 感动客户比打动客户更有效 6. 让客户回答自己的反对问题

第五章 把握谈判细节——销售中最关键的博弈 1. 准备好要回答客户的问题 2. 找个合适的帮手 3. 适度赞美竞争对手 4. 适当给客户加加压 5. 如何应对客户讨价还价 6. 切忌与客户争吵 7. 巧妙转化客户的异议 8. 引导客户作出成交决定 9. 在适当的时机提出成交要求 10. 读懂客户的成交信号 11. 力争达到双赢

第六章 踢好临门一脚——让成交变得顺理成章 1. 用精确的数据征服客户 2. 让客户亲自体验产品 3. 帮助客户进行利益汇总 4. 欲擒故纵，促进成交 5. 制造出欲购从速的氛围 6. 不妨给客户让出个“台阶价”

第七章 成交后的销售——成交结束，销售没结束 1. 回款了销售才实现 2. 及时判断可能的呆账 3. 锁定目标，电话催款 4. 上门催款效果好 5. 对不同客户运用不同的催款方法 6. 售后服务也是销售的一部分 7. 重视客户的点滴抱怨 8. 为客户提供个性化服务 9. 成交后仍要保持友好关系

参考文献

《科學也可以有靈性》

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:www.tushu000.com