

《超有效的100个销售方法》

图书基本信息

书名：《超有效的100个销售方法》

13位ISBN编号：9787115303516

10位ISBN编号：7115303517

出版时间：2013-2

出版社：高琛 人民邮电出版社 (2013-02出版)

作者：高琛

页数：241

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

《超有效的100个销售方法》

前言

销售方法是产品销售的决胜利器，如何推介产品？如何一开口就抓住客户的心，如何把“嫌货人”变成“买货人”？如何成功地促成交易？本书将为你揭秘终端业绩倍增的销售秘籍，提供可借鉴的操作模式，助你快速掌握销售秘诀，迅速成为顶尖销售高手！面对如火如荼的市场竞争和对手取得的成功，你还在不知所措吗？面对公司不断提高的目标要求和同事的优秀业绩，你还能无动于衷吗？面对众多重量级客户的流失，你还指望用过时的销售方式与技巧挽留他们吗？作为销售者中的一员，你必须要在白热化的市场竞争中做攻城略地的王者！销售是沟通，有些人却以“说”为主；销售要攻心，有些人却以产品为武器；销售是较量，有些人却自乱阵脚……一个不懂得与人沟通的销售员，就不能取得客户的信赖，一个不懂得打动人的销售员，就无法打开成交的大门；一个不能在与客户的博弈中先入为主的销售员，就无法提升销售的业绩。你知道如何让客户认可并接受你吗，你知道如何向客户成功地推介产品吗？你知道如何通过倾听和提问了解客户的需求吗？你知道如何把客户的异议化作成交的契机吗？你知道如何让客户主动提出要购买你的产品吗？销售有方法，掌握这些方法，你就能成竹在胸、稳操胜券。销售员在销售过程中遇到的很多问题都是细节问题，销售员稍有不慎就有可能前功尽弃。如果销售员能创新思维、推陈出新，掌握应对每一个细节问题的方法，那么销售状况就有可能峰回路转、起死回生。因此，销售员仅有热情和口才是不够的，更重要的是要掌握销售方法。销售方法能使客户瞬间改变主意，能化难为易、化繁为简、化危为机，取得事半功倍的效果。销售是一种以结果看成败的游戏。销售的目的就是成交，没有成交，再好的销售过程也只能是白费工夫。销售员唯有掌握销售方法，运用得当，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。本书专为销售员量身打造，专门围绕销售方法展开阐述，一招一式都有利于你与客户顺利达成交易。本书叙议结合，寓理于故事之中，通过许多经典案例和精彩故事，一步步来启发你的销售思维，令你掌握成功销售的方法。本书适用于所有从事销售工作的朋友以及即将走上销售工作岗位的朋友。能让你在不知不觉中完成交易、提升业绩。它不仅能教会你如何运用销售方法把产品卖出去，更重要的是它能让你将产品持续地卖出去，保证销售业绩大幅提升，同时，个人财富也得到不断的积累。本书从良好心态销售法、目标市场销售法、产品展示销售法、沟通说服销售法、广告宣传销售法、经营策略销售法及事半功倍销售法7个方面介绍了100个超有效的销售方法，招招有效，招招制胜。愿本书能让你在销售的困惑中找到方向，能为你的每一单交易助一臂之力，能为你的销售业绩再铸新的辉煌！

《超有效的100个销售方法》

内容概要

销售员要想赚到更多的钱，就必须掌握更多的销售方法。当你知道需要做什么的时候，你就去做，然后完成它，那么你一定得到更多的报酬。高琛编著的《超有效的100个销售方法》从七大方面向读者介绍了100个超有效的销售方法，每一个方法都能为读者解决一个难题，打开销售中的一道门。

无论你是刚进入销售领域的新手，还是业绩骄人的顶级销售员，《超有效的100个销售方法》都能为你一一解惑。每天学一点销售方法，每天进步一点点，相信你的销售业绩也一定会节节攀升。

《超有效的100个销售方法》

书籍目录

目 录第1章 良好心态销售法——心态决定销售成败1. 塑造独特的销售形象 22. 给客户一个真诚的微笑 43. 要有一定能成交的决心 74. 销售之前先推销自己 95. 保持双赢的销售心态 116. 不放过任何成交机会 147. 永远充满销售激情 168. 不断给自己鼓劲 199. 心境胜过销售环境 2110. 放长线才能钓大鱼 2311. 付出越多, 收获越大 2612. 进行良好的心理暗示 2813. 坚持就能出现奇迹 31第2章 目标市场销售法——找到你的潜在客户14. 掌握市场信息 3615. 分析客户需求 3816. 发掘潜在客户 4117. 锁定“准客户” 4318. 每个人都是潜在客户 4519. 不断拓展你的客户 4720. 擦亮你的眼睛 4921. 如何接近你的客户 5122. 揣摸客户的心理 5423. 根据爱好抛砖引玉 5624. 自我介绍接近客户 5825. 他人介绍接近客户 6026. 通过聊天接近客户 62第3章 产品展示销售法——构造一幅美丽的画面27. 使用目录和赠品 6628. 不忘附上产品说明 6729. 设计生动的解说词 6830. 准备好演示辅助工具 7131. 掌握产品演示的要点 7432. 突出图片化表达的效果 7633. 通过数字进行科学量化 7934. 好马还要佩好鞍 8235. 附带相关样品 8436. 用情绪感染客户 8637. 通过故事来引出产品 8938. 用独特的创意吸引客户 9139. 用超值的服务诱惑客户 93第4章 沟通说服销售法——运用语言的魔力40. 策划独特的开场白 9841. 适当地运用陈述技巧 10042. 灵活有效地提问 10343. 倾听有利于说服 10644. 让沟通从心开始 10845. 适度地赞美客户 11046. 巧妙化解客户的异议 11347. 循循善诱, 水到渠成 11648. 突发事件时的说服技巧 12049. 与愤怒的客户沟通的要诀 12250. 学会与客户“谈恋爱” 12451. 让幽默促成销售 12752. 销售员不能说的话 129第5章 广告宣传销售法——创意就是摇钱树53. 经营从创意开始 13454. 橱窗内的广告风波 13755. 索尼公司的奇招妙术 13856. 世界首富的成功创意 14157. 千万富豪的独特创意 14458. 用猪耳朵制成钱包 14659. 艾士隆公司的丑陋商品 14860. 迪士尼乐园的神奇构想 14961. 怪异广告, 不告而知 15262. 娃哈哈, 今天你喝了吗? 15363. 法国的“第一夫人” 15564. 雀巢咖啡的广告效应 15765. 制造轰动效应, 出奇制胜 160第6章 经营策略销售法——没有卖不出去的产品66. 给产品取一个响亮的名字 16467. 给产品穿上漂亮的外衣 16568. 制定合理的市场价格 16769. 掌握促销的各种技巧 16970. 在市场的夹缝中求生存 17171. 运用热点事件进行销售 17572. 通过谋划进行深度营销 17773. 提倡环保, 进行绿色营销 17974. 提升品位, 进行文化营销 18275. 顺势而为, 借势借力销售法 18476. 创新思维, 推陈出新销售法 18877. 分解目标, 化整为零销售法 19178. 未雨绸缪, 早作准备销售法 19279. 超出预期, 制造意外销售法 19580. 耐住性子, 不慌不忙销售法 197第7章 事半功倍销售法——成交才是硬道理81. 抓住时机, 速战速决成交法 20082. 逆水行舟, 独辟蹊径成交法 20283. 制造假象, 虚张声势成交法 20484. 拓展关系, 与人结缘成交法 20685. 歪打正着, 顺藤摸瓜成交法 20886. 防范雷区, 小心谨慎成交法 21087. 捕捉商机, 一招制胜成交法 21388. 与众不同, 别出心裁成交法 21489. 保留余地, 适当回旋成交法 21690. 营造氛围, 引发好奇成交法 21891. 晓其厉害, 明智选择成交法 21992. 以退为进, 欲擒故纵成交法 22193. 巧用激将, 顺水推舟成交法 22394. 直面缺陷, 取得信任成交法 22595. 对症下药, 立竿见影成交法 22896. 化繁为简, 直接签约成交法 23097. 化危为机, 起死回生成交法 23298. 火眼识金, 号准脉搏成交法 23599. 看准软肋, 一击致命成交法 237100. 坚持不懈, 执著忘我成交法 240

《超有效的100个销售方法》

章节摘录

一个好的形象不仅能改变客户对你的印象，有时还能改变客户的决定。销售员每天都要与人见面、打交道，如果你有一个好的特质，能为客户留下一个好的印象，这就为下面的交易开了一个好头。当你走进客户的办公室时，客户会仔细地观察你西服的下摆、你的发型、你的皮鞋，还有你的指甲。一般的销售员常常问客户是否买自己的产品，但你要表现出自己的个性来，要展现出无法用语言描述但却能吸引人的特质来打动客户。如果你与客户握手时软弱无力，或者你的脸上总带有一种鄙视别人的表情，那么客户就不会从心理上接纳你。如果你面带微笑，举止大方得体，爱好广泛，那么你销售成功的希望就很大。没有人会拒绝这种特质，在全世界任何地方、任何企业，这些特质都是极富吸引力的。任何一个行业都离不开销售人员，面对众多的对手，你也许有太多的销售障碍。与你卖同一种产品的人有很多，与你的销售策略一样的人有很多，与你的服务品质一样的人也有很多，要想在这个残酷的竞争环境中脱颖而出，你就要变成一个独特的你。你是独一无二的，你要把这种独一无二在客户心中转化成一个美好的形象，你要使客户一想到与你相关的产品就能联想到你，你是你所销售的产品化身。你与你推销的产品是分不开的，你要塑造自己的推销文化。形象是销售过程的第一印象，为了给客户留下良好的第一印象，作为销售员，请你牢记以下几点：如果你不想成为同行的笑柄，那么你的服装必须合体；如果你不想让同行或客户鄙视，那么你的服装必须庄重；如果你不想让人看出你的性格或爱好，那么你的服装必须是保守的、得体的；如果你不想让客户坚持固有的想法，那么你的谈话技巧必须到位，精神面貌必须饱满而富有激情。销售员的形象除了外在形象以外，还有一个内在形象。对于销售员来说，最重要的内在形象当然要数亲和力了。成功的销售员都具有非凡的亲和力，他们非常容易博取客户的信赖，他们非常容易让客户喜欢他们、接受他们。换句话说，他们很容易跟客户成为朋友。许多销售行为都建立在友谊的基础上，我们倾向于向我们所喜欢的人购买东西，我们喜欢向与我们关系良好的人购买东西，因为那会让我们放心。一个销售员是不是能够很快地同客户建立起友情与他的业绩具有很大的关系，我们称这种能力为亲和力。亲和力的建立同一个人的自信心和自我形象有很大的关系。什么样的人最具有亲和力呢？通常，这个人要热情，乐于助人，关心别人，具有幽默感，诚恳，让人信赖。世界上成功的顶尖销售员都是极具亲和力的人，也都是极容易与客户建立良好关系的人。换言之，他们都是容易和客户交上朋友的人。而那些失败的销售员往往自信心低落，自我形象打理得不好，甚至很容易只看他人的缺点，也很容易挑剔别人的毛病。他们容易讨厌别人，挑剔别人，不接受别人，自然而然地无法很快与他人建立起良好的友谊。这些人缺乏亲和力，自然他们的业绩也就好不到哪里去。P2-3

《超有效的100个销售方法》

编辑推荐

《超有效的100个销售方法》告诉你：最有用的业绩提升术，最高效的销售必杀技。如何介绍你的产品？如何一开口就能抓住客户的心？如何与挑剔的客户顺利成交？如何在客户说“不”的时候继续推销？如何让老客户心甘情愿地为你介绍新客户？……100个超有效的销售方法，把故事和方法想结合，一步步启发你的销售思维，让你与客户顺利成交。

《超有效的100个销售方法》

精彩短评

- 1、内容一般，比较啰嗦，案例感觉是编造的居多
- 2、一般

章节试读

1、《超有效的100个销售方法》的笔记-全书

第1章 良好心态销售法——心态决定销售成败

1. 塑造独特的销售形象
2. 给客户一个真诚的微笑
3. 要有一定能成交的决心
4. 销售之前先推销自己：（1）专业化（2）顾问化（3）人性化
5. 保持双赢的销售心态：（1）学会换位思考（2）弄清对方的真实意图（3）最好在销售之前就问问自己以下几个问题：A、我能否增加购买数量，从而迫使对方降价；B、在双方都有利德情况下，我是否可以主动地为他的商品做宣传，增加对方的销量；C、我能否改变多种货物的订货比例，增加对方的总购货量；D、双方能否增添新项目，扩展生意。

6. 不放过任何成交机会
7. 永远充满销售激情
8. 不断给自己鼓劲
9. 心境胜过销售环境
10. 放长线才能钓大鱼
11. 付出越多，收获越大
12. 进行良好的心理暗示
13. 坚持就能出现奇迹

第2章 目标市场销售法——找到你的潜在客户

14. 掌握市场信息：经销商、当地情况、当地特色、竞争品、
15. 分析客户需求：购买需求、支付能力、
16. 发掘潜在客户：分类、分析、建立客户卡
17. 锁定“准客户”
18. 每个人都是潜在客户
19. 不断拓展你的客户
20. 擦亮你的眼睛
21. 如何接近你的客户：好奇、送礼、介绍、利益
22. 揣摩客户的心理
23. 根据爱好抛砖引玉
24. 自我介绍接近客户：简短明确、准备充分、准备好力量型问题和力量型陈述、通过预先探究获得所需的信息、展示你是如何解决问题、给人印象深刻、把潜在客户领向下一个行动环节、让客户觉得你有趣、控制时间、
25. 他人介绍接近客户、通过聊天接近客户

第3章 产品展示销售法——构造一幅美丽的画面

27. 使用目录和赠品
28. 不忘附上产品说明：（1）产品说明的原则：1）遵循“特性——优点——特殊利益”的陈述原则；2）遵循“指出问题或指出改善现状——提供解决问题的对策或改善现状的对策——描述客户受用后的利益”的原则。
29. 设计生动的解说词：解说产品要有趣味性、介绍产品的语速要适中、产品讲解要主次分明、把握重点
30. 准备好演示辅助工具：产品样品、视听器材、表格或卡片、图表、模型、海报、目录、计算机
31. 掌握产品演示的要点：用表演来示范、让客户亲自体验、利用肢体语言边解说边比划、
32. 突出图片化表达的效果
33. 通过数字进行科学量化：产品本源、材料、价格、技能、种类、售后服务
34. 好马还要佩好鞍

《超有效的100个销售方法》

35.附带相关样品

36.用情绪感染客户

37.通过故事来引出产品

38.用独特的创意吸引客户

39.用超值的服务诱惑客户

第4章 沟通说服销售法——运用语言的魔力

40.策划独特的开场白：1) 开始与客户沟通的几种方法：旁征博引、单刀直入、比喻引入、寒颤谈话

41.适当地运用陈述技巧：1) 培养倾听的技巧：培养积极的倾听态度、保持宽广的胸怀、让客户把话说明、不要抵制客户的话、站在客户的立场上想问题

42.灵活有效地提问

43.倾听有利于说服：1) 培养倾听的技巧：培养积极的倾听态度、保持宽广的胸怀、让客户把话说明、不要抵制客户的话、站在客户的立场上想问题

44.让沟通从心开始：心中有客户、站在客户的角度上销售、先做朋友，后卖产品；沟通要有耐心；对客户有感恩的心，引发感情共鸣

45.适度地赞美客户：赞美有针对性、情真意切、详实具体

46.巧妙化解客户的异议：反驳处理、间接、转化、询问、补偿、不理睬、推迟

47.循循善诱，水到渠成

48.突发事件时的说服技巧

49.与愤怒的客户沟通的要诀

50.学会与客户“谈恋爱”

51.让幽默促成销售

52.销售员不能说的话：用批评性语言攻击客户、不在客户面前过度吹嘘、质疑的话语、不要谈及个人隐私、不要使用低俗语言、避免说无聊枯燥的话语

第5章 广告宣传销售法——创意就是摇钱树

53.经营从创意开始

65.制造轰动效应，出奇制胜

第6章 经营策略销售法——没有卖不出去的产品

66.给产品取一个响亮的名字

67.给产品穿上漂亮的外衣

68.制定合理的市场价格

69.掌握促销的各种技巧：代价券、附加交易、折扣、回扣、有奖销售、样品、现场演示、竞赛、礼品、展销会

70.在市场的夹缝中求生存

71.运用热点事件进行销售

72.通过谋划进行深度营销：选择市场、优化产品策略、终端网络建设、合理分配资金、加强与经销商的关系

73.提倡环保，进行绿色营销

74.提升品位，进行文化营销

75.顺势而为，借势借力销售法

76.创新思维，推陈出新销售法

77.分解目标，化整为零销售法

78.未雨绸缪，早作准备销售法

79.超出预期，制造意外销售法

80.耐住性子，不慌不忙销售法

第7章 事半功倍销售法——成交才是硬道理

81.抓住时机，速战速决成交法

82.逆水行舟，独辟蹊径成交法

83.制造假象，虚张声势成交法

84.拓展关系，与人结缘成交法

《超有效的100个销售方法》

- 85.歪打正着，顺藤摸瓜成交法
- 86.防范雷区，小心谨慎成交法
- 87.捕捉商机，一招制胜成交法
- 88.与众不同，别出心裁成交法
- 89.保留余地，适当回旋成交法
- 90.营造氛围，引发好奇成交法
- 91.晓其厉害，明智选择成交法
- 92.以退为进，欲擒故纵成交法
- 93.巧用激将，顺水推舟成交法
- 94.直面缺陷，取得信任成交法
- 95.对症下药，立竿见影成交法
- 96.化繁为简，直接签约成交法
- 97.化危为机，起死回生成交法
- 98.火眼识金，号准脉搏成交法
- 99.看准软肋，一击致命成交法
- 100.坚持不懈，执著忘我成交法

《超有效的100个销售方法》

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