

《销售口才实战技巧全集（第2版）》

图书基本信息

书名：《销售口才实战技巧全集（第2版）》

13位ISBN编号：9787518009633

出版时间：2015-1-1

作者：宫辉编著

页数：232

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

《销售口才实战技巧全集（第2版）》

内容概要

《销售口才实战技巧全集》（第2版）集通俗易懂的理论知识与生动鲜活的成功经验于一体，汇集了大量销售中的成功案例，具有很强的启迪性、实用性和参考性，方便销售员在实战中创造性地灵活运用，真正达到学以致用之目的。

本书从客户关系、营造氛围、产品介绍、化解拒绝、磋商价格、促成交易等几个凸显沟通技巧的方面入手，进行了细致入微的分析探讨，总结归纳出应对各种情况和各种类型客户的说话策略及方法，适合销售人员阅读和学习。

《销售口才实战技巧全集（第2版）》

作者简介

宫辉，自由撰稿人，多年销售类图书写作经验，对外版销售图书有一定研究，著有《世界上最伟大的推销员：实训提升版》等畅销书籍。

书籍目录

第一章 有效沟通——快速拉近与客户的距离

- 实例01 强化语言的感染力 / 1
- 实例02 销售话术要因人而异 / 4
- 实例03 准确称呼客户的名字 / 8
- 实例04 用寒暄打开访谈的局面 / 10
- 实例05 找到开启客户话匣子的钥匙 / 12
- 实例06 用真诚和热情打动客户 / 15
- 实例07 用微笑建立彼此的信任 / 17
- 实例08 用赞美去接近客户 / 19
- 实例09 用幽默打开客户的心扉 / 23
- 实例10 从言谈中展示你的责任心 / 25
- 实例11 对客户要尊重 / 28
- 实例12 不遗余力向客户表达你的认同 / 31
- 实例13 学会倾听受益无穷 / 33

第二章 巧妙提问——有效获取客户信息

- 实例14 说得多不如问得巧 / 37
- 实例15 营造轻松提问的氛围 / 40
- 实例16 以诱导式提问确定客户需求 / 44
- 实例17 开门见山，直接提问 / 49
- 实例18 开放式提问，让客户畅所欲言 / 50
- 实例19 以选择式提问吸引客户的注意力 / 53
- 实例20 向客户请教心中的“疑问” / 56
- 实例21 分层追问，锁定客户需求 / 58
- 实例22 适时提问，及时核对 / 60
- 实例23 引导客户主动配合的提问术 / 62
- 实例24 销售提问要循序渐进 / 64

第三章 先声夺人——介绍产品要找亮点、说卖点

- 实例25 当好客户的“咨询专家” / 69
- 实例26 介绍产品要有条理 / 72
- 实例27 充分展现产品的卖点 / 76
- 实例28 迅速让卖点成为亮点 / 79
- 实例29 让产品优点在客户脑海中扎根 / 82
- 实例30 不要夸大产品优点 / 85
- 实例31 找到客户最关心的利益点 / 88
- 实例32 凸显产品的优质服务 / 91
- 实例33 说破利弊让客户自己选择 / 94

第四章 消除异议——巧妙化解客户的拒绝

- 实例34 练就区分真假异议的火眼金睛 / 98
- 实例35 化解拒绝柳暗花明 / 101
- 实例36 将反对意见转化为独特卖点 / 108
- 实例37 先发制人，占据主动地位 / 111
- 实例38 双向托底，让客户无法拒绝 / 112
- 实例39 请教式对话，让客户说不出借口 / 115
- 实例40 间接否定，应对客户异议 / 117
- 实例41 以长补短，处理客户异议 / 119
- 实例42 旁敲侧击，消除客户异议 / 121
- 实例43 小心谨慎，处理客户过激的异议 / 123

- 实例44 适度沉默，让客户反思异议 / 126
- 第五章 趁热打铁——促成交易的语言技巧
- 实例45 小点成交法 / 129
- 实例46 鲍威尔成交法 / 131
- 实例47 激将成交法 / 134
- 实例48 从众成交法 / 136
- 实例49 锐角成交法 / 138
- 实例50 最后机会成交法 / 141
- 实例51 比较成交法 / 143
- 实例52 富兰克林成交法 / 146
- 实例53 骑虎难下式成交法 / 149
- 实例54 假定式成交法 / 151
- 实例55 趁热打铁成交法 / 152
- 实例56 请求成交法 / 154
- 实例57 让步成交法 / 156
- 实例58 欲擒故纵式成交法 / 158
- 第六章 因人而异——针对不同客户的应对策略
- 实例59 打开寡言型客户的话匣子 / 162
- 实例60 让犹豫型客户果敢坚决 / 164
- 实例61 使挑剔型客户心满意足 / 167
- 实例62 让逆反型客户顺耳顺心 / 170
- 实例63 让节俭型客户感到物有所值 / 172
- 实例64 让急躁型客户慢下来 / 175
- 实例65 让炫耀型客户找到“上帝”的感觉 / 176
- 实例66 让善变型客户为你而变 / 178
- 第七章 一线万金——电话销售的沟通艺术
- 实例67 设计一个独特的电话脚本 / 182
- 实例68 掌握合适的拨打时机 / 185
- 实例69 有礼“打”遍天下 / 186
- 实例70 在30秒内抓住客户的注意力 / 189
- 实例71 电话约访的语言技巧 / 192
- 实例72 当约访遭遇拒绝时 / 195
- 实例73 电话催账的语言技巧 / 197
- 第八章 避开“雷区”——销售应避免的说话方式
- 实例74 不使用消极语言 / 201
- 实例75 不要在客户面前喋喋不休 / 203
- 实例76 不要唐突打断客户的话 / 206
- 实例77 不要直接指责客户的错误 / 208
- 实例78 不与客户争口头上的胜利 / 211
- 实例79 拒绝客户不能冷冰冰 / 214
- 实例80 不给客户开空头支票 / 217
- 实例81 不在客户面前攻击竞争对手 / 219
- 参考文献 / 222

《销售口才实战技巧全集（第2版）》

精彩短评

1、总体来说，这书写的非常不错，很实际的指导意义，每一种方法作者都有给出具体的例子、正确的做法。很富有可操作性。当然方法和理论是有了，剩下的就是多练习、练习、再练习！

《销售口才实战技巧全集（第2版）》

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