

《銷售達人快速成交筆記》

图书基本信息

书名：《銷售達人快速成交筆記》

13位ISBN编号：9789866906718

10位ISBN编号：986690671X

出版时间：2010-2

出版社：讀品文化事業有限公司

作者：靜濤

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

《銷售達人快速成交筆記》

前言

前言 推銷人員在售出產品後，為了給以後的工作奠定良好的基礎，他們還應該時刻關心老客戶，保持同他們的良好關係。因為不管他們承認與否，在這方面的任何失誤都會使推銷工作受到損失。而如果客戶對一切都感到滿意的話，他就會成為你的忠實的客戶和朋友，也會給你介紹一些新的客戶。

有人說：推銷是不息的迴圈，轉動這個迴圈的輪子就是售後服務，忽視售後服務無異於拆毀迴圈的輪子。你的事業來自於這個迴圈，你的業績來自於這個迴圈，你的推銷生涯來自於這個迴圈。做好售後服務是一個推銷人員業務可持續發展的基礎。而做好售後服務的關鍵，就是要不斷地回訪老客戶。因為如果銷售人員在一次售出產品後就不再露面，不去拜訪老客戶，他又如何知道客戶的需求、產品的不足，又如何做好售後服務呢？難道事事都要客戶打電話找他，或慢慢地等待他的到來嗎？如果是這樣的話，客戶很可能會失去對這個推銷人員的耐心和信任，甚至從此不再購買他的產品，因為，客戶會懷疑推銷人員的產品的品質，甚至他的為人。贏得終身的客戶靠的不是一次重大的行動，要想建立永久的合作關係，你絕不能對各種服務掉以輕心。做到了這一點，客戶就會覺得你是一個可以依靠的人，因為你會迅速回電話，按要求奉送產品資料等等。這些話聽起來是如此的簡單——確實也簡單，而且做到“幾十年如一日”的優質服務並不是什麼複雜困難的事，但它確實需要一種持之以恆的自律精神。無論你推銷什麼，優質服務都是贏得永久客戶的重要因素。當你提供穩定可靠的服務，與你的客戶保持經常聯繫的時候，無論出現什麼問題，你都能與客戶一起努力去解決。但是，如果你只在出現重大問題時才去通知客戶，那你就很難博得他們的好感與合作。推銷員的工作並不是簡單到從一樁交易到另一樁交易，把所有的精力都用來發展新的客戶，除此之外還必須花時間維護好與現有客戶來之不易的關係。糟糕的是，很多推銷員卻認為替客戶提供優質服務賺不了什麼錢。乍一看，這種觀點好像很正確，因為停止服務可以騰出更多的時間去發現、爭取新的客戶。但是，事實卻不是那麼回事。人們的確欣賞高品質服務，他們願意一次又一次地回頭光顧你的生意，更重要的是，他們樂意介紹別人給你，這就是所謂的“滾雪球效應”。最後，陶德鄧肯告訴我們：“服務，服務，再服務。為你的客戶提供持久的優質服務，使他們一有與別人合作的想法就會感到內疚不已！成功的推銷生涯正是建立在這類服務的基礎之上。”

《銷售達人快速成交筆記》

內容概要

如何一開口就讓客戶想跟你做生意？

如何從第一句話到最後一句話，牢牢地吸引住客戶的注意力？

成功的業務員需要的是 -- 開門那一刻，就要打開顧客的心門！

每個成功的推銷員都應該在心中想像這樣一幅畫：

你牽著客戶的手，和他一起走向簽約之路，帶他去簽約。客戶會覺得你親切體貼，而他的感激正是對你最好的鼓舞！

在途中，客戶幾乎連路都不用看（因為他是被人引導的），只顧著欣賞你帶他走過的美妙風景，而你以親切動人的體貼心情一路為他指引解說。

遊園之後，客戶會自動與你簽約並滿懷感激地向你道別。因為，達到目的，正是他一心想往的，何況這趟郊遊之旅又是如此美妙！

成為推銷高手，就從打開這本書開始！

《銷售達人快速成交筆記》

書籍目錄

第一章 說服客戶是一門藝術1.開門那一刻，就要打開顧客心門2.設計有創意的開場白3.進行產品比較，吸引顧客4.銷售不要隱瞞產品缺陷5.透過故事介紹產品6.透過示範介紹產品7.推銷中的提問技巧8.使用反問變被動為主動9.避免導致洽談失敗的悲觀語言10.面對棘手問題要勇於挑戰11.向推銷大師學習打電話的妙招12.電話行銷怎樣繞過障礙走向成功第二章 事半功倍成交法則1.盡自己所能幫助顧客2.換個思考方式，化劣勢為優勢3.找到共同話題，掌握主動權4.以顧客性格為出發點來溝通5.讓顧客自己發現產品的優點6.為顧客提供人性化服務7.抓住顧客的優點8.記住客戶的名字9.善於激發顧客的同情心10.分享客戶的喜悅11.從滿意的客戶處獲得更多的業務12.送給客戶適當的小禮物第三章 最容易見效的推銷法則1.順著拒絕者的觀點開始推銷2.教你避免被拒絕3.事先調查，瞭解對方性格4.努力克服怯場心理5.把問題由大化小6.引起對方好奇心7.從人性出發引誘顧客8.善於製造緊張氣氛9.欲擒故縱10.適時亮出自己的底牌11.從失敗中找到成功的希望第四章 將任何產品賣給任何人1.精通你的產品，為完美推銷做準備2.產品至上，認真塑造產品形象3.在推銷之前準備好道具很必要4.幫助顧客邁出第一步5.找到顧客購買的誘因6.從滿足顧客需求出發介紹商品7.及時領會客戶每一句話8.攻心為上促成交9.成交以後儘量避免客戶反悔10.做好客戶訪問記錄11.仔細研究顧客購買記錄12.任何時候都要留有餘地第五章 讓你成為銷售冠軍1.尋找一個團體中的領導人物2.開發有影響力的中心人物3.對手越多的地方機會就越多4.製造融洽的銷售氣氛5.讓顧客儘量說是6.重視機會，把劣勢變優勢7.從購買習慣出發策劃8.迷住你的客戶9.為推銷成功創造條件10.引導客戶說出心裏話11.認真把握成交信號12.聽到“考慮一下”時要加油13.成交之後再成交

《銷售達人快速成交筆記》

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