

《精准营销八项实战技巧》

图书基本信息

书名：《精准营销八项实战技巧》

13位ISBN编号：9787111384090

10位ISBN编号：7111384091

出版时间：2012-6

出版社：机械工业出版社

作者：田华

页数：225

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

《精准营销八项实战技巧》

内容概要

《精准营销八项实战技巧》通过浅显的语言，翔实的资料，生动、经典的案例，提炼出一名合格的销售人员在众多的客户中如何通过找准定位、化解“拒绝”、突出个性化、一对一精准沟通、排除客户借口、掌控局势、自我修炼以及走出销售误区等八项实战技巧，发现真正的客户并最终实现销售。相信书中的实战经验对大家的营销工作大有裨益，只要运用得当，就会促进成交。

《精准营销八项实战技巧》

作者简介

田华，经济学硕士和工商管理硕士，企业实战营销策划专家，中国注册策划师(执证号：000231)，四川省进出口商会副会长，中国战略学研究会智业专家委员会副主任委员，第四届中国策划大会金奖案例获得者，影响行业十大营销案例奖获得者。企业实战营销、管理经验丰富。

书籍目录

前言

第一章找准定位：锁定目标客户

1. 剥离非目标客户，做好市场细分
2. 明确目标客户及寻找客户的原则
3. 如何把目标客户定位精细化
4. 寻找目标客户的十大方法
5. 了解客户的真正需求
6. 让潜在客户主动“敲门”
7. 发掘潜在客户的智慧与方法

第二章化解“拒绝”：在拒绝中寻找机会

8. 导致客户流失的十大原因
9. 遭受客户拒绝的六大原因
10. 识别客户拒绝的四种方法
11. 做好被客户拒绝的心理和策略准备
12. 把握化解“拒绝”的三大时机
13. 在拒绝之中寻找机会

第三章突出个性化：掌握接近客户的技巧

14. 接近客户前需要做的三项准备
15. 抓住关键的最初30秒
16. 如何快速获得客户的信任
17. 让客户感受到你的关心
18. 热情、真诚地对待每一位客户
19. 善于把握客户的心理
20. 让顾客满意的18个“黄金法则”
21. 学会把顾客当成真正的朋友

第四章一对一：与客户精准沟通

22. 精准沟通，才能有助于成交
23. 有效引导客户的思路
24. 与客户进行互动的四个注意点
25. 启发客户思考，引导客户提问
26. 找准时机，提出方案
27. 如何面对及处理异议
28. 促进成交的12种方法

第五章排除客户“借口”的实战技巧

29. 排除客户“想降价”的借口
30. 排除客户“这种东西对我没用”的借口
31. 排除客户“让我考虑一下”的借口
32. 排除客户“很满意目前所用产品”的借口
33. 排除客户“有固定的合作伙伴”的借口
34. 排除客户“最近没有这方面需求”的借口
35. 排除客户“请你去找具体工作人员”的借口
36. 排除客户“选择有实力的大公司合作”的借口
37. 排除客户“正在进行财务整顿”的借口

第六章掌控局势：让客户自己进入“包围圈”

38. 牢记客户的姓名，善待客户
39. 真诚待人，打造个人魅力
40. 放低姿态，让客户更容易接受你

《精准营销八项实战技巧》

- 41. 合理引导，让客户无法拒绝
- 42. 适时退让，让客户没有借口
- 43. 暗中给足客户优惠
- 44. 识别成交信息，把握成交技巧

第七章自我修炼：先销售自己再销售产品

- 45. 销售人员要正确认识自己
- 46. 先销自己再售产品
- 47. 不卖产品卖“信任”
- 48. 不卖产品卖“利益”
- 49. 销售就是帮助客户解决问题
- 50. 帮助客户，与之实现双赢
- 51. 做销售顾问，不做推销员

第八章走出九大误区：营销才能更精准

- 52. 误区一：不为客户着想，死缠烂打令人烦
- 53. 误区二：没有明确的目标，无的放矢难突破
- 54. 误区三：埋头销售，不研究需求
- 55. 误区四：对产品认识不清，无法排除客户疑虑
- 56. 误区五：不了解客户就与其进行沟通
- 57. 误区六：只要敬业，销售业绩就会好
- 58. 误区七：只开拓新客户，不维护老客户
- 59. 误区八：看不上小客户，盲目追逐大客户
- 60. 误区九：紧抓不放，追求客户“零流失”

《精准营销八项实战技巧》

精彩短评

- 1、看完后感觉作者不懂精确营销。有时感觉书名与内容有点脱节。
- 2、老板推荐，特地购买后有收获。
- 3、内容丰富，对营销很有用也
- 4、书的内容还没看
- 5、有点像传销员培训材料。

《精准营销八项实战技巧》

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