

《如何高效拜访客户》

图书基本信息

书名：《如何高效拜访客户》

13位ISBN编号：9787530432587

10位ISBN编号：7530432583

出版时间：2005-9

出版社：北京科学技术出版社

作者：西岳/君莉编

页数：159

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

《如何高效拜访客户》

内容概要

如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？那就必须注意到拜访客户的每一个细节。从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！这本书是最好的指引。

《如何高效拜访客户》

书籍目录

| | |
|-----------------------|-----|
| 一 预约客户——好的开端是成功的一半 | 1 |
| 1 成功的预约在于打动客户的心 | 1 |
| 2 了解客户拒绝约见的理由及应对方法 | 4 |
| 3 电话预约的技巧 | 9 |
| 4 当面预约的技巧 | 11 |
| 5 间接预约的技巧 | 16 |
| 二 陌生拜访——以心打动客户的需求之心 | 16 |
| 6 知己知彼百战不殆 | 19 |
| 7 你的形象值百万 | 23 |
| 8 推销自我的积极的心态 | 26 |
| 9 精彩的开场白 | 31 |
| 10 吸引客户的注意力 | 35 |
| 11 激发客户的好奇心 | 40 |
| 12 与客户互动起来 | 43 |
| 13 电话拜访 | 46 |
| 14 网络拜访 | 49 |
| 15 直接拜访 | 53 |
| 三 回访——点燃客户购买的欲望 | 53 |
| 16 号准客户买点的脉搏 | 56 |
| 17 引导客户说需求 | 60 |
| 18 进行有效地倾听 | 64 |
| 19 识别客户的“信号” | 66 |
| 20 关注客户的利益 | 69 |
| 21 微笑面对否定 | 74 |
| 22 消除客户疑虑 | 71 |
| 23 让客户感受到利益 | 74 |
| 24 激发客户购买欲 | 78 |
| 25 电话回访 | 81 |
| 26 网络回访 | 85 |
| 27 直接回访 | 87 |
| 四 迅速达成协议——与客户分享双赢的结果 | 87 |
| 28 认同客户的感受 | 91 |
| 29 关心客户所关心的 | 94 |
| 30 让客户高兴起来——巧妙地处理客户异议 | 98 |
| 31 为客户寻找购买的理由 | 101 |
| 32 把握成交的时机 | 105 |
| 33 主动提出交易 | 108 |
| 34 指导客户做出购买决定 | 114 |
| 五 服务拜访——维护、挖掘潜在客户 | 114 |
| 36 服务从心开始 | 119 |
| 37 填写销售报告单 | 124 |
| 38 落实对客户承诺 | 126 |
| 39 在客户抱怨中捕捉成长的契机 | 129 |
| 40 悉心处理客户的抱怨 | 131 |
| 41 及时向厂家反馈客户信息 | 135 |
| 42 与服务部门搞好关系 | 138 |
| 43 建立客户联络簿 | 140 |
| 44 经常拜访重要客户 | 142 |
| 45 在特殊的日子给客户一份特别的祝福 | 145 |
| 46 与客户建立伙伴关系 | 146 |
| 47 善于用老客户拓展新客户 | 150 |
| 49 制定、修改今后的销售计划 | 156 |

《如何高效拜访客户》

编辑推荐

如何才能让你的“功课”做得生动，吸引客户的注意，并在不知不觉中被你所影响呢？那就必须注意到拜访客户的每一个细节。从细微处入手，先扫一屋，再扫天下！这本书是最好的指引。

《如何高效拜访客户》

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