

做销售就要会沟通



作者：张晓玲著

出版社：北京：民主与建设出版社

出版日期：2019.01

总页数：240

介绍：很多人误以为所有销售经营人才，都是能说会道、口吐莲花的，也要不顾面子与任何人都套近乎，攀关系。然而，说起话来滔滔不绝就能成为优秀的销售吗优秀的销售还要具有很多方面的能力，更要深谙客户心理学，也懂得语言表达的技巧，才能打动客户的心。成功的销售要建立在优质产品的基础之上，销售员在成为一个会聊天的人之前，首先要成为了解产品、熟悉产品，也能以语言和专业的演示展现产品的人。归根结底，销售要想成功，必须建立在优质的产品之上，而销售员要想促进交易达成，也必须给予客户良好的消费体验和恰当的沟通上。销售员更要站在客户的角度，为客户着想，理解客户总想花最少的钱买最好的产品，而不要因为客户纠结于价格，唯有真心地为客户考虑和解决问题，才能得到客户的托付。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/14641356.html>）查找全本阅读方式

做销售就要会沟通 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/14641356.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14641356.html>

书名：做销售就要会沟通