

做好医械销售的17条建议

产品名称	做好医械销售的17条建议
公司名称	河南峰企源企业管理咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	郑州:1 郑州:1 郑州:1
公司地址	河南省郑州市金水区东风路32号瀚海海尚C座1016室（注册地址）
联系电话	13938247148 13938247148

产品详情

1.多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户时，这往往是好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。

2.获取成交的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销售量更重要，如果停止补充新顾客，就不再会有成功之源。

3.拜访前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好专用工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。

4.优秀的业务员是那些态度好、产品知识丰富、服务又周到的人。

5.对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须了解、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”。

6.对客户无益的交易也必然对自己有害，这是重要的一条商业道德准则。

7.对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验营销的妙趣。

- 8.在拜访客户时，业务员应当信奉的准则是“即使跌倒也要抓一把沙”。意思是不能空手而归，即使拜访没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。
- 9.选择客户。衡量客户的行动意愿与决策能力，不要将时间浪费在犹豫不决的人身上。
- 10.向可以做出购买决策的人销售。如果你的销售对象没有权力说“买”的话，你是不可能卖出什么东西的。
- 11.业务员不可能与每一位客户达成交易，他应当努力去联系更多的客户来提高成交的百分比。
- 12.在成为一个优秀的业务员之前，要成为一个优秀的调查员。你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，并建立起信任为止。
- 13.相信自己的产品是销售的前提，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品都没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。
- 14.了解客户并满足他们的需要。不了解客户的需求，就好象在黑暗中走路，白费力气又看不到结果。
- 15.有价值的东西莫过于时间。了解和选择客户，是让你把时间和精力放在有购买可能的客户身上，而不是浪费在不能购买你产品的人身上。
- 16.客户没有高低之分，却有等级之分。依客户等级确定拜访的次数、时间，可以使销售代表的时间发挥出大的效能。
- 17.接近客户的方式一定不能千篇一律，必须事先有充分准备，针对各类型的客户，采取适合的接近方式及开场白。