

# 阿里参观历史发展走廊

产品名称	阿里参观历史发展走廊
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

阿里参观历史发展走廊你生活中多了一个信任你的人!【销售大的敌人】不是对手，不是价格太高，不是拒绝你的客户，不是公司制度，不是产品不好，大的敌人是你的抱怨!你的借口!1、顾客是好的老师，同行是好的榜样，市场是好的学堂。取众人之长，才能长于众人.2、依赖感大于实力。销售的97%都在建立信赖感，3%在成交。3、当你学会了销售和收钱，你不想成功都难。4、拒绝是成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客每一次的拒绝都是在为你存钱。5、要从信任、观点、故事、利益、损失、利他六个方面，创造让顾客不可思议

不可抗拒的营销方案。6、销售是信心的传递，情绪的转移，体力的说服;谈判是决心的较量;成交是意志力的体现。7、力不致而财不达，收到的钱才是钱。8、一定要给顾客讲有含金量的东西，一定要学会创造价值，为顾客创造他需要的价值。9、所有的一切事物，都要学会去链接。

情感的关系大于利益关系和合作关系，要与顾客有深层次的情感交流。10、顾客买的不仅是产品本身，更买产品相应的及额外的服务。11、人脉就是钱脉，人缘就是财源，人脉决定命脉。12、你永远没有第二次机会给顾客建立自己的印象。13、销售等于收入。这个世界上所有的成功都是销售的成功。当你学会了销售和收钱的本领时，你想穷都穷不了。14、做业绩千万不要小看每个月的后几天，这好比是3000米长跑，当你跑完2700米时，后的300米犹为重要，后几天是容易创造奇迹的时刻。15、没有卖不出的产品，只有卖不出产品的人;

没有劈不开的柴，只是斧头不够快;不是市场不景气，只是脑袋不争气。16、推销员——卖自己;二流推销员——卖服务；三流推销员——卖产品;四流推销员——卖价格。17、销售时传递给顾客的印象：我就是你的朋友，我今0天与你见面就是和你交朋友的，所有高手都是会把客户当家人的人。18、随时随地都在销售，把销售变成一种习惯。成长永远比成功重要