

王牌销售特训课程系列

开发新客户

李慧 著

看情景剧，学销售
半年内在线学员突
学员验证，做国内

Learning电子课程系列，
投资成本之最，经百万



王牌销售特训课程系列

开发新客户

李慧 著

广东省出版集团
广东人民出版社
· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

开发新客户 / 李慧著. —广州: 广东人民出版社, 2010. 4

(王牌销售特训课程系列)

ISBN 978-7-218-06687-5

I. 开… II. 李… III. 销售学 IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第043085号

开发新客户

李慧著

版权所有 翻印必究

出 版 人: 金炳亮

责任编辑: 张力平 张竹媛

装帧设计: 张力平 陈小丹

责任技编: 周 杰 黎碧霞

出版发行: 广东人民出版社

地 址: 广州市大沙头四马路10号 (510102)

电 话: (020) 83793888 (总机)

传 真: (020) 83780199

网 址: <http://www.gdpph.com>

经 销: 广东省出版集团图书发行有限公司

印 刷: 恒美印务 (广州) 有限公司

书 号: ISBN 978-7-218-06687-5

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/32

印 张: 5

插 页: 0

字 数: 10千字

版 次: 2010年4月第1版 2010年4月第1次印刷

印 数: 10000册

本册定价: 15.00 元 (全套五册)

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020—83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83790604 83791487



李慧，道朗教育信息咨询有限公司创始人，从事培训工作10年，长期为50余家国内顶级500强企业、国内著名企业担任培训工作，参训人数达上万人次。多年来的实战工作经验，加上对员工培训过程的理解和对课程体系的研究，她开创的道朗教育立志打造中国自己的第一培训品牌，做最顶级的培训课程，做最有效、最实用的培训课程以及做最尊重学员感受的培训课程。2009年新推出了10门高端电子课程。半年内线上学员突破百万大关，成为行业内杀出的一匹黑马。而她所创新开发出来的e-learning电子课程系列也迅速成为500强企业争相订购的产品。

为了让更多的学员受益，道朗教育联手广东人民出版社共同将这套热销中的电子课程出版成书，希望能成就更多的销售一线从业人员。道朗教育，培养精英人士的摇篮。



刘刚

年龄：27岁

职业：一线销售

特点：认真、冷静、善于思考



王敏

年龄：25岁

职业：一线销售

特点：保守、传统、
中规中矩



贾主管

年龄：42岁

职业：销售主管

特点：精于世故，做人圆滑，
喜欢推卸责任

人物介绍 People Introduction



甄经理

年龄：35岁

职业：销售经理

特点：销售经理的完美标杆，
旗帜性人物



夏雨

年龄：24岁

职业：一线销售

特点：创新、不走寻常路



张涛

年龄：26岁

职业：一线销售

特点：小资，喜欢新鲜事物，
略有玩世不恭的心态



Contents



第一章 开发新客户常见的问题	7
第一节 不正确的态度	8
第二节 主动到让客户恐惧	38
第三节 得过且过 照猫画虎	56



第二章 开发新客户的两大法宝	73
第一节 收集客户资料, 整理客户资料	74
第二节 分析客户信息	96

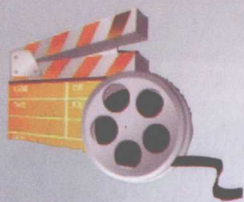


第三章 开发新客户的三种方法	109
第一节 连锁销售法	110
第二节 电话销售法	129
第三节 网络营销法	145



第一章

开发新客户常见的问题





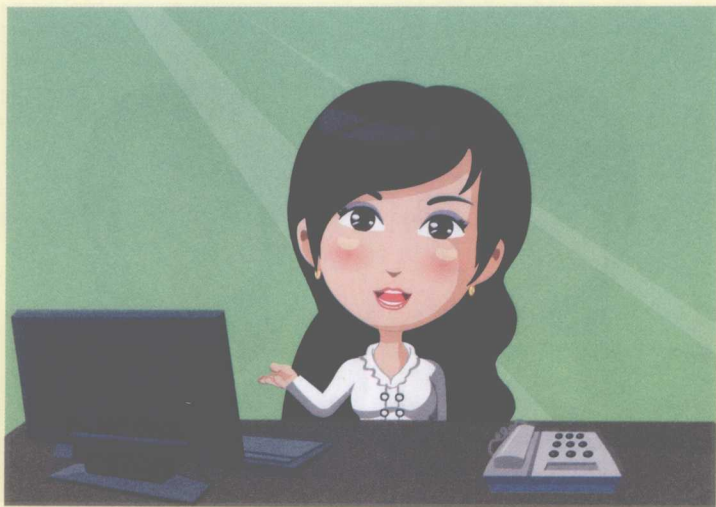
第一节 不正确的态度



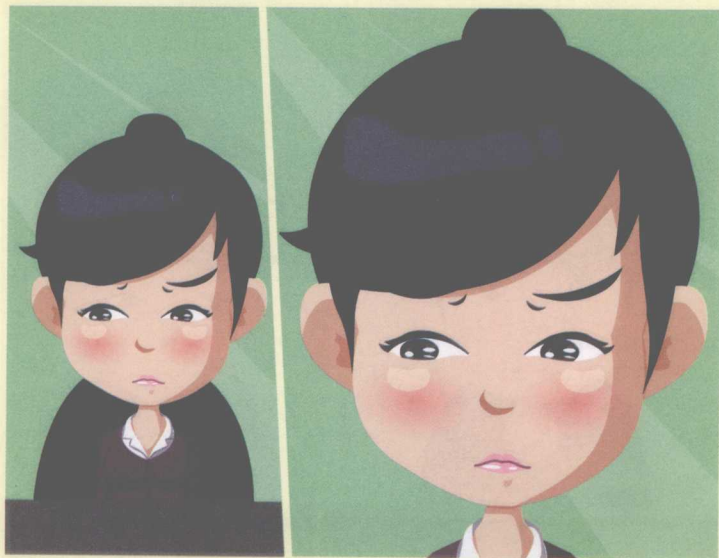
王敏敲开了甄经理办公室的门。



心情沉重地推门进去。



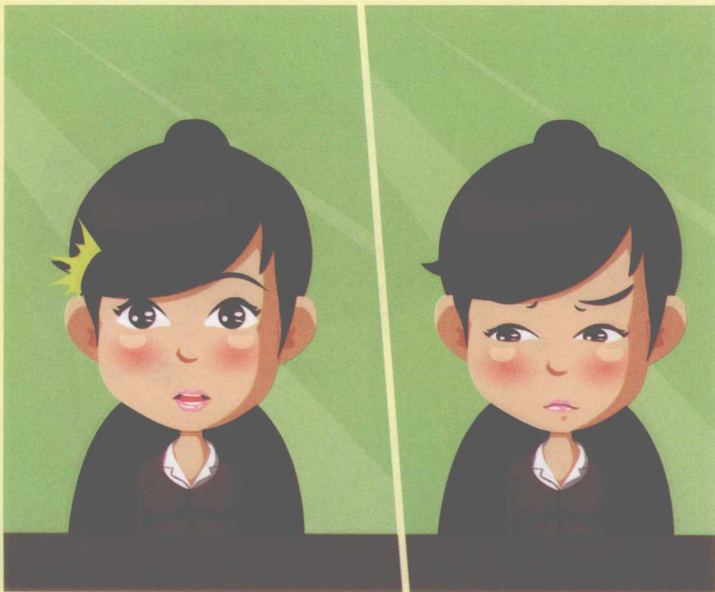
甄经理亲切地对她说：“王敏，你来了，坐吧！”



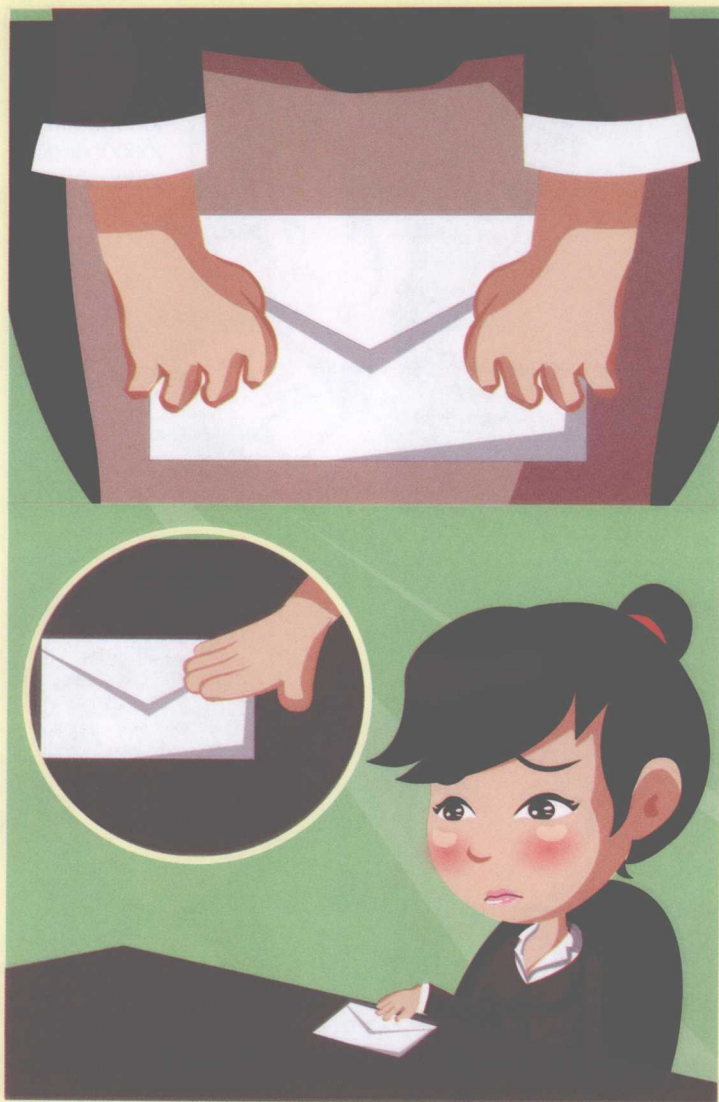
王敏心事重重的样子，思索着不知该怎么开口。



甄经理看出了王敏好像有什么心事，就首先打破僵局，主动说话了。甄经理：“怎么了？有什么事吗？”



听到这么问，王敏知道是不能不说了。



她犹豫犹豫地把手里的报告递给了甄经理。



甄经理没说什么，接过报告，认真地看了起来。



看完觉得很吃惊，拿着报告问王敏：“要辞职啊？说说看，到底是因为什么啊？”



王敏红着脸低下了头，好像有什么难言之隐。但还是说出了自己的原因：“我觉得自己不太适合做销售。”



甄经理一听这个原因，心里踏实了很多，她知道，这只是个认知问题，这个问题解决了，王敏的问题也就解决了。所以，她笑着问：“为什么呢？”



“我看到你上两个月的销售也还是不错的啊，干得好好的为什么不干了
呢？”



王敏讲了自己的顾虑：“经理，您是不知道啊！”



“我之前的销售可都是亲戚、朋友、同学帮衬的。”



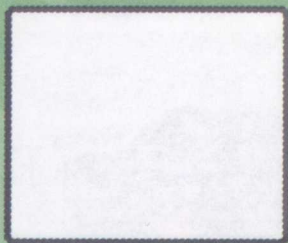
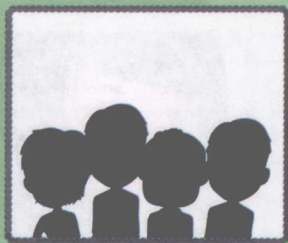
甄经理适时地给予王敏肯定，说：“不错啊！所有的销售人员也都是从自己熟悉和认识的人开始的啊！”

王敏：“那些都是我自己的人，所以，说起来好开口啊！”



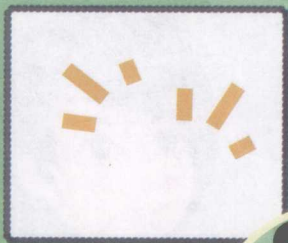
熟人

客户



熟人

客户



“可是那些资源都是有限的，能买的都已经买了，不能买的也都介绍朋友买了。现在我实在是没办法了。”

