

【封 2】

序

一天卖 30 辆车的奥秘!

一天卖 30 辆车，不可能吧？

—— 拉德做到了！

一个从小口吃、胆怯的小孩，一个穷得养家糊口都成问题的男人，赢得了“2004 年世界最伟大汽车导购员”称号。他从事汽车导购工作近十年，共销售汽车近十万台，平均每天销售汽车 30 台左右！

35 岁之前他换过 40 份工作仍一事无成的失败者；那么，拉德是如何克服上述困难，实现“一天卖 30 台车”的导购梦想呢？

据 拉德总结，他完成了“一对一导购”的三项修炼：

修炼一：明晰不卑不亢的导购员角色、心态

修炼二：真诚倾听顾客声音，熟练掌握汽车导购九步法

修炼三：比他人多走一步，不断培养“回头客”

拉德的辉煌已经成为过去，但其导购方法和技巧仍熠熠闪光。我们根

据摩托车的导购性质及大运摩托的特点，结合汽车导购的一些先进方法，编撰《魔法导购九步》。

“他山之石，可以攻玉”，前人的经验和方法希望对大家有所帮助和借鉴。

广州大运摩托车销售有限公司总经理

签名字体)

【P3】

第一部分 全面了解大运摩托

- | “大运摩托”之企业背景
- | “大运”名字之由来
- | “大运”名字之内涵
- | “大运”之广告传播
- | “大运摩托”特点优势介绍（由大运填写具体数字）

第二部分 了解顾客是怎样买东西的？

- | 消费者购买心理过程（图）
- | 每阶段我们推荐的重点
- | 我们每个阶段该怎么做

第三部分 大运魔法销售 9 步法

- | 魔法第 1 步——开门几件事
- | 魔法第 2 步——第一印象
- | 魔法第 3 步——识别顾客类型
- | 魔法第 4 步——产品介绍处理异议
- | 魔法第 5 步——引导购买
- | 魔法第 6 步——成交
- | 魔法第 7 步——谢送顾客
- | 魔法第 8 步——定期回访维护
- | 魔法第 9 步——培养品牌忠诚

附：“魔法”导购员级别标准考核表

【P4】

第一部分 全面了解大运摩托

大运摩托之企业背景

大运摩托——系出“太阳”名门

“大运摩托”是广州太阳摩托有限公司的又一力作，太阳摩托已是全国家喻户晓的名牌，深受老百姓所喜爱，2004 广州太阳摩托有限公司年率先通过国家发改委生产准入的企业，具备了广阔的政策空间和市场空间，“大运摩托”就是太阳借助这种优势推出的一个摩托车新锐品牌。

大运摩托——摩界新标王

一个来自世界 500 强的摩界旗手，
一个来自摩托车前线的后起之秀，
一个来自摩托车前线的摩界黑马，
一个与国际巨星牵手的摩界骄子，

“大运”摩托车作为广州太阳摩托有限公司最主要的品牌和产品之一，是公司在近 6 年生产“太阳”摩托的基础上，利用国际成熟的和先进的技术、质量平台，精心打造的优质品牌。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/715333011242011120>