

<<卖什么都成交>>

图书基本信息

书名：<<卖什么都成交>>

13位ISBN编号：9787111342960

10位ISBN编号：7111342968

出版时间：2011-6

出版时间：机械工业出版社

作者：张秀满

页数：140

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卖什么都成交>>

内容概要

张秀满纵横业务领域十五年，从业务生手、业务冠军变成知名大企业的讲师；卖过的东西从保养品、高级别墅到健康产品等种类繁多。

她在销售保养品时，曾经创下总公司没货，需全省调货的纪录；她销售别墅时，曾创下“一人卖出十八栋高价别墅”的成绩。

在销售无形的“健康检查”时，因擅长陌生开发及业务技巧，她的团队及业绩也令人刮目相看，总是居公司前三名。

她说：业务营销不只是卖产品，更是在卖自己。

她说：我从不卖任何东西，我只是真心做人、做事、做生意而已。

她说：销售不是从我的嘴巴去卖东西，而是从别人的嘴巴帮我卖出去！

从事业务工作是件简单快乐的事，本书要教大家史上最强的攻心秘笈和赢的秘诀，无论什么样的产品，都可以顺利成交。

希望能帮助更多人获得成功，开拓生命更高远的视野。

<<卖什么都成交>>

作者简介

张秀满

她最擅长的是陌生开发、销售技巧、人际关系及教育训练，有十五年辉煌的业务实战经验。近十年来活跃于讲台与教育训练上，连全球排名前五大的天狮集团，都聘她为教育总顾问。在东南亚的演讲场次已经累积至两千五百场。

目前是岱韦企管顾问有限公司的负责人，著有《这样开发客户就对了！》，一出版即成为商业类畅销书。

<<卖什么都成交>>

书籍目录

前 言

第1章 练就“不销而销”的秘诀

- 要成功，就要从大胆自销开始
- 正确的销售顺序：你“内销”了吗
- 自己，就是最好的见证
- 要学会用钻石的眼光看自己
- 克服人们“怕被推销”的方法
 - 先从小活动开始
- 达到“不销而销”的小技巧
- 如何得到业务伙伴

第2章 想成为销冠，就向销冠学习

- 职业军人成为销冠的秘密
- 电话开发，也可以收入满满
 - 陌生电话开发技巧
 - 电话开发成功四字要诀
- 蝉联九年销售总冠军的秘诀
 - 别在热门时段送礼
 - 你要跟别的业务员不一样
 - 应有的礼貌不能少

第3章 找到客户的攻心点，机会就是你的

- 交情比专业更有效
 - 先做朋友再谈业绩
- 你创造了有价值的会面吗
- 意外的惊喜是最好的礼物
- 请关心表面坚强的客户
- 让客户在你肩膀上哭泣
- 让客户知道你“在意”
- 告诉客户：“没来看你，心会不安”
- 贴心小动作，成就大案子
 - 一开始就让对方感动
 - 感新念旧
- 雪中送炭，必做
 - 每个人都是客户

第4章 赢的秘密

- 赢的秘密1 掌握男女有别的特质
- 赢的秘密2 针对女性的销售技巧
- 赢的秘密3 针对男性的销售技巧
- 赢的秘密4 微笑和喜相
 - 越红的人越谦虚
- 赢的秘密5 超感动服务
- 赢的秘密6 请教的心情
 - 没有心机，销售就顺利
- 赢的秘密7 微妙的临场反应
- 赢的秘密8 要有不同的逻辑思考
- 赢的秘密9 出其不意

<<卖什么都成交>>

- 收现金的客户最快成交
- 赢的秘密10 行动带来好运
- 赢的秘密11 将心比心
- 赢的秘密12 诚实和拼劲
- 赢的秘密13 大方做好事
- 赢的秘密14 懂得转换话术
- 赢的秘密15 仗义执言

<<卖什么都成交>>

章节摘录

版权页：第1章 练就直销而销的秘诀要成功，就要从大胆自销开始经常有人问我：成功的业务营销人员，究竟需要具备什么样的特质？

如果从个性来看，活泼热诚又外向，是十分合适的；如果不具备这样的特质，那么至少要敢于主动开口，而不是期望有人会主动向你购买产品。

闽南语有句俗谚：“话若说得美，赚钱好像在赚水！

话若说得好，人人都夸好！

话若说得清，公司越开越大！

”从这句谚语里，我们不难看出，会说话和不会说话的差别。

从事业务营销工作，会说话虽然重要，更重要的是要懂得自销。

业务营销不只是卖产品而已 业务营销不只是卖产品，更是在卖自己。

自销指的是：对商品有信心，并且对自己有信心！

出门的时候，不必提名牌也不需要一身名牌，因为自己就是招牌，就是名牌！

所以销售前的自我对话很重要，不但要对自己销售的商品有感情、是真心喜爱，还要把自己销售给客户。

成功的销售，在于见到客户第一面时，就要能够把自己百分之百销售给顾客。

因此，无论是在仪表还是形象方面，你都要爱上自己，这样一来，顾客也能感同身受的喜爱上有魅力的你。

<<卖什么都成交>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>