

<<下一分钟实现销售>>

图书基本信息

书名：<<下一分钟实现销售>>

13位ISBN编号：9787113070120

10位ISBN编号：7113070124

出版时间：2006-4

出版时间：7113070124中国铁道出版社

作者：李震

页数：219

字数：245000

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>

<<下一分钟实现销售>>

内容概要

客户就站在你对面，你却无从开口；明明他对你的产品很感兴趣，却口是心非；自己说得口干舌燥，客户却不置可否；更要命的是，你分辨不出哪些人才是客户，或是能够拍板的关键人物……这样的情况，你遇到过吗？

当你因此不知所措时，这本书会给你带来希望，更重要的是，它会告诉你如何具体操作：怎样迅速锁定目标？

怎样激发对方的兴趣？

怎样和不同类型的客户沟通？

在被拒绝的时候，怎样化阻力为动力…… 118条简单而实用的业务技巧，独立成篇，又互为补充；既能让你系统地学习如何成为优秀的业务员，又能在急用之时让你茅塞顿开。

这是一本可以放在案头、可以随身携带，下一分钟就可以实现销售的指南！

<<下一分钟实现销售>>

作者简介

李震，1963年生于陕西，1980年开始从事当代文学和当代文化的批评、研究和教学工作，累计在国内外发表学术论著一百多万字。

主要论著有：《母语诗学纲要》、《中国当代西部诗潮论》及《语言的神话》、《神话写作与反神话写作》等，曾主持完成陕西省政府课题“陕西经济社会发展的文化心理障碍研究”。

现于陕西师大文学院任教。

<<下一分钟实现销售>>

书籍目录

第一部分 准备 (Preparation) 第一章 直达目标 谁是你要找的目标 迅速找到能拍板的人
面对面的沟通技巧 第二章 基本的能力 要引起顾客共鸣 对顾客的话题要表示同感 要学会
赞美顾客 要学会建立良好的人际关系 用日常会话加深关系 谈话要明了易懂 谈话要具说
服力 要学会转换气氛 第三章 出门必备“功夫” 应酬——让对方高兴 高尔夫应酬——路
线的选择 麻将应酬——有技巧地被对方打败 礼品——表达你的内心 第四章 个性与形象
服装和发型的整理方法 拜访顾客的态度 外衣或皮包的整理方法 变通的介绍方法 就座
的方法 打电话的方法 第五章 自信的秘诀..... 第六章 行为与思考第二部分 沟通
(Communication) 第七章 沟通的方法 第八章 言谈与交往方式 第九章 如何跟“关键人物”打交
道 第十章 如何跟有资金的人打交道 第十一章 如何跟“知名人士”打交道 第十二章 化阻力为
动力 第十三章 全面出击第三部分 成功 (Success) 第十四章 电话与销售策略 第十五章 如何挑选
访问对象 第十六章 谈判技巧 第十七章 促成技巧与案例 第十八章 花功夫赢得成功 第十九章 获
取订单 第二十章 迈向成功 第二十一章 迅速升迁之路

<<下一分钟实现销售>>

媒体关注与评论

书评拒绝枯燥！

拒绝说教！

拒绝堆砌！

拒绝忽悠！

如果你已拥有梦想和激情，本书将使你拥有技巧和实力！

P (preparation)：不打无准备之战，机遇随时会降临； C (communication)：见什么人说什么话，是你成功的法宝； S (success)：不为失败找理由，要为成功找方法！

<<下一分钟实现销售>>

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>