

<<促使客户成交>>

图书基本信息

书名：<<促使客户成交>>

13位ISBN编号：9787218066844

10位ISBN编号：7218066844

出版时间：2010-4

出版时间：广东人民出版社

作者：李慧

页数：106

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>

## <<促使客户成交>>

### 内容概要

怎样跟客户提出成交的建议?为什么客户什么都说好,就是不买单呢?

跟客户该说的都说了,可就是没办法把最后签单的事情定下来,该怎么办呢?

我要什么时候提出成交建议?

想促使客户实施采购行为要怎么说,要怎么去做呢?

这些问题都是关于成交的核心问题,该书大量地展开了该环节的诸多问题,帮助读者分析,介绍方法,相信对所有一线销售人员的工作能起到事半功倍的帮助。

## <<促使客户成交>>

### 作者简介

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，受训人数达上万人次。

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，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，也希望将该套书打造成为培养精英人士的摇篮。

## <<促使客户成交>>

### 书籍目录

#### 第一章：认识促使客户成交

- 1、认识购买欲望和购买行动的差别
- 2、客户为什么在决定购买以后又突然改变主意了？

#### 3、销售人员自身导致促成失败的原因

#### 第二章：影响促成的两大因素

- 1、促成的准备工作
- 2、促成时机的把握

#### 第三章：促使客户成交的技巧

- 1、激将成交法
- 2、假设成交法
- 3、连续确认法

## <<促使客户成交>>

### 编辑推荐

· 我是特效销售书，我是由广东人民出版社与道朗教育携手出版的，是专门为线销售人员精心打造的销售特训课程，内容真实、方法高效，是目前国内唯套贯穿各个销售环节的分节本丛书。

· 我是销售漫画书，我的内容是以真实的案例为蓝本，用卡通情景剧白的方式，贯穿整个实战经验的核心，轻松易记，一看就会，是国内第套以漫画形式来讲述最实用的销售理念和技巧的轻松读本。

· 我是销售工具书，我是道朗教育集十万案例，斥巨资打造，以实战为主的销售培训电子课程。半年内在线学员突破百万大关，是国内目前最高端的电子课程。而我就是以这些教程为蓝本出版的配套图书。

<<促使客户成交>>

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>