

<<引爆销售的10大黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<引爆销售的10大黄金法则>>

13位ISBN编号：9787500576099

10位ISBN编号：7500576099

出版时间：2004-10

出版时间：中国财政经济出版社

作者：詹姆士·迪西那

页数：226

译者：吴幸玲

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>

<<引爆销售的10大黄金法则>>

内容概要

你了解为何成功总不能降临自己身上吗？
你是否不知该如何作出改变，好让自己成为更顶尖的销售人员？
也许你已是成功的销售人士，但你是否还想更上层楼，去赢取更大的订单？
读这本书，在精通本书的10大黄金法则基础上，你将具体掌握以下三大方向，成为屡创佳绩的销售高手。

<<引爆销售的10大黄金法则>>

作者简介

詹姆士·迪西那，曾经协助过数百家大大小小的公司，指导他们发展出绝佳的运营策略，在瞬息万变的商业环境中，销售高价值，创新性的客户解决方案，并提供令人称誉的客户服务。

<<引爆销售的10大黄金法则>>

书籍目录

前言第一单元 进行交易法则一 创造高价值法则二 依市场状况作决定法则三 建立专业的形象法则四 为后续生意建立关系第二单元 领袖群伦法则五 从一领导者的眼界出发法则六 内部的领导法则七 造就团队的努力第三单元 获胜法则八 实现持久的成功法则九 向杰出绩效前进法则十 管理客户各项优先事务总结 永远为改进而努力

<<引爆销售的10大黄金法则>>

章节摘录

文章赏析要追根究底：如果意料之外的事将你困住了，不要对它不理不采，要深入研究。

你能知道什么？

什么是无法解释的？

为什么？

针对你的质疑，不要接受一个快速，标准的答案。

挑战你的信念你认为真相是什么？

如果这个状况，问题，或是方案与你的信念大相径庭呢？

其他人怎么看？

为什么？

如果另一个才是正确的呢？

不要因为多数人的想法是如此，就认定它一定是正确的。

跟随你的直觉：如果你觉得某事不太对，它或许就是不对的。

仔细研究它，不要盲目沿用旧方式，而不去思考自己的方向。

要小心界限及规则，不要将它们视为不变的真理。

规则是为一般状况而定的，界限则是为控制而定。

这两者对于创造力都没有助益。

考虑各种可能性：不要以这样的理由 - 这永远行不通的，来否决一个创新的方案。

如果只因它看起来不太可行，你就过早否决这个计划，可能在你真正做好评估前，就放弃了最好的解决方案。

在初期，不要只注意“如何”。

只要这个方案拥有足够使人信服，就一定可以找出方式让它运作成功。

提出正确的问题：当你遇到障碍时，请提出问题，“假设……”“如果我们这么做……”，你将激励其他人跟你一起开始进行有创造性的思考。

成功顶尖的销售专家：你想知道为何成功总不能降临自己身上？

你是否不知该如何作出变，好让自己成为更顶尖的销售人员？

也许你已是成功的销售人士，但你是否还想更上层楼，去赢取更大的订单？

读这本书，在精通本书的10大黄金法则基础上,你将具体掌握以下三大方向,成为屡创佳绩的销售高手：

如何在不景气时期，依然谈成许多生意，赚取优厚奖金。

确认客户需求，创造出符合客户需求的解决方案。

建立稳固的客户关系，为长期成功打下基础。

<<引爆销售的10大黄金法则>>

媒体关注与评论

书评你想知道世界知名企业的成功秘诀的领先原因吗？

你想加入顶尖销售高手的行列吗、本书撷取了沃尔玛、星巴克、西门子、美国运通银行等知名企业的成功案例，并通过最成功的专业人士的经验，融合成10大销售黄金法则。

熟读本书，你也能成为拥有绝佳技巧的销售高手！

詹姆士·迪西那提供一整套包罗万象的法则，知道你如何找出潜在客户，如何运用成功的技巧，如何成交生意。

本书蕴藏丰富的知识，书中阐述的销售技巧，更是一座挖掘不尽的金矿。

——艾伦·卫斯《顶峰》(Million Dollar Consulting) 詹姆士成功地将他热情洋溢的演说技巧，应用到写作上。

他强调有效的业务领导，不仅要勇于改革，更要具有影响改革的能力。

业务领导者必须具备懂得反省的人格特质，才能拥有杰出的销售成就。

——兰斯·斯科特 FeinFocus 美国公司总裁兼CEO

<<引爆销售的10大黄金法则>>

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>