

<<这样销售最给力>>

图书基本信息

书名：<<这样销售最给力>>

13位ISBN编号：9787504474247

10位ISBN编号：750447424X

出版时间：2011-12

出版时间：中国商业出版社

作者：田由申

页数：285

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>

<<这样销售最给力>>

内容概要

本书内容简介：为什么那么多的销售人员在同一家公司。
一天同样的24小时，销售一模一样的产品，别人的业绩总是比自己高？
你知道全世界所有的成功人士是怎样成为成交高手的吗？
你在销售工作上。
是否已经发挥了个人100%的能力与潜力？
你现在的成交率高吗？
你知道全世界所有的成功人士都是成交高手吗？
如何才能顺利获得订单？
如何才能成为一名签单高手？
如何才能使小订单变成大订单？
你想改变现状吗？
你想成为超级销售战将。
年收入破八位或九位数吗？

<<这样销售最给力>>

书籍目录

第一章 心态决定业绩

1. 心态，销售人员的第一要素
2. 微笑——愉悦自己，也愉悦别人
3. 不要怕客户说“不”
4. 推销产品前，先把真诚推出去
5. 要看得起自己
6. 热情可以改变人生
7. 请对自己说，我还有机会
8. 卖产品不如“卖自己”
9. 主动把自己推销出去
10. 设计好目标，奋斗吧!

第二章 好口才，让销售顺顺当当

1. 生意是说成的
2. 练就一口商场语
3. 销售离不开铁嘴铜牙
4. 妙语横生生意来
5. 扭转僵局，缓和气氛
6. 巧用语言，讨价还价
7. 好的开场白让你成功一半
8. 把话说到心坎上，钱不愁赚
9. 投其所好，话到钱来
10. 让对方心悦诚服地接受
11. 站在顾客的角度来说话，你定赢
12. 多听少说更高明

第三章 人脉帮你赚大钱

1. “人缘”：安身立命的支点
2. 没有人脉就没有财脉
3. 朋友可以决定你的“富贵指数”
4. 宽容自己的“敌人”是一种智慧
5. 你会请客吗?
6. 让异性之花更灿烂
7. 敢于结交“大人物”
8. 结交比自己优秀的人
9. 积极结交社会名流
10. 运用饭局进行人脉销售
11. 能为你前途铺路的人，就是能为你赚钱的人
12. 寻找能为你拓展“钱”途的贵人
13. 锁定能帮你把机会兑换成现金的人
14. 如何在生意场上交到更多朋友

第四章 电话营销，一线千金

1. 语言艺术，电话销售事半功倍
2. 电话销售的基本步骤
3. 语气：电话交谈的表情
4. 练就嘴上功夫，从容应对拒绝
5. 对老客户的电话销售

<<这样销售最给力>>

6. 这样接打电话让人喜欢

7. 电话访谈的十个小技巧

.....

第五章 商战高手的秒杀攻心术

第六章 成交高于一切

第七章 客户一人

第八章 成交结束 销售结束

第九章 业绩才是硬道理

<<这样销售最给力>>

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>