

<<影响力:销售实操版>>

图书基本信息

书名：<<影响力:销售实操版>>

13位ISBN编号：9787504481306

10位ISBN编号：7504481300

出版时间：2013-8-1

作者：丹·赛德曼

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>

<<影响力:销售实操版>>

内容概要

《影响力：销售实操版》提供了一种简单高效的销售新方法，汇集了故事、对话和案例，展示了30多种心理学方面的策略。

本书将客户分为10种类型，你的工作就是要识别出正在面对的客户是哪种类型，并设计出与之相匹配的语言，并引导他们对你说 yes！

伟大的销售术是看不见的，影响仅仅发生在客户尚未意识到的阶段。

今天的客户是很精明的——他们太熟悉传统的销售技巧了。

当你开始为你接待的那个人有针对性地设计对话、剪裁语言时，你就会找到一种方法，可以和客户随意、愉悦、自由地交谈，用一些简单的语言影响客户，使其在潜移默化中接受你所推荐的产品或服务

<<影响力:销售实操版>>

作者简介

丹·赛德曼，全球公认的演讲家、顾问和销售/影响力培训师，2013年国际销售培训领导者年度大奖，曾被《终极销售力》称为“美国顶级销售培训师”。

丹是美国培训与发展协会的主要设计人，负责设计全球销售培训项目，这个协会在全世界有74000名会员。

他的“影响力”培训项目有一个很独特的主题，同时也是一项不同寻常的培训，其目的就在于提高行政人员、管理人员以及销售专业人员的说服技巧。

这个培训项目已经被很多大型组织采用，例如“百万美元圆桌会议”，它是为世界上顶尖金融服务和销售人员提供的首要活动。

丹也是五本书的作者，其中包括900页的百科全书式的《销售培训终极指南》。

他在网络和出版物上的专栏每月有逾2000000名的固定读者。

<<影响力:销售实操版>>

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>