

<<成交无限>>

图书基本信息

书名：<<成交无限>>

13位ISBN编号：9787504736741

10位ISBN编号：7504736740

出版时间：2011-5

出版时间：中国物资出版社

作者：张野

页数：250

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>

<<成交无限>>

内容概要

照亮客户的眼睛，第一印象决定沟通效果——提高印象分的6大技巧
摸清客户底牌，听懂弦外之音——有效倾听的7大技巧
重视语言技巧，沟通更流畅——完美表达的7大技巧
看懂边缘信息，身体语言暗藏沟通捷径——捕捉信息的5大技巧
锁定关键词，快速突破沟通障碍——找融合点的4大技巧
应对有术，对症下药成就高效沟通——多方应对的10大技巧
进退有度，迂回让沟通柳暗花明——玩转局势的6大技巧
法有定数，高效沟通有原则——原则性沟通的6大技巧
摆正位置，客户永远是沟通的主角——角色定位的4大技巧

<<成交无限>>

作者简介

张野

- 国际注册企业管理教练
- 国内知名催眠师
- 高级企业培训师
- 北方十大杰出培训师
- 实战销售培训师
- 持续性业绩增长系统训练第一人
- 沈阳华人成长企业咨询有限公司首席培训师
- 东北农资企业家论坛总策划、主讲嘉宾

<<成交无限>>

书籍目录

- 第一章 照亮客户的眼睛，第一印象决定沟通效果
——提高印象分的6大技巧
开章明义：有效的沟通往往取决于第一印象
技巧1 用自信赢得客户的信任
技巧2 用简洁明晰的观点把客户拉做同盟军
技巧3 得体的衣着让客户解开心防
技巧4 用文明举止获得客户的心理认同
技巧5 用幽默的语言拉近与客户的关系
技巧6 用专业的谈话方式体现你的职业素质
- 第二章 摸清客户底牌，听懂弦外之音
——有效倾听的7大技巧
开章明义：有效地倾听胜于雄辩
技巧7 听懂客户杀价的抱怨
技巧8 找出客户另谋他处的迹象
技巧9 把握客户准备成交的信号
技巧10 探听信息是客户有大动作的前奏
技巧11 听出客户在探你底牌的信号
技巧12 听明白客户的场面话
技巧13 快速提升倾听能力
- 第三章 重视语言技巧，沟通更流畅
——完美表达的7大技巧
开章明义：完美的语言增强沟通的有效性
技巧14 用精彩的开场白吸引人
技巧15 让自己的观点准确有力
技巧16 让客户获得“他是你工作中心”的优越感
技巧17 用适当的发问引导客户说下去
技巧18 重复重点内容好处多
技巧19 赞美客户最微小的进步
技巧20 明确沟通禁忌，绕过雷区
- 第四章 看懂边缘信息，身体语言暗藏沟通捷径
——捕捉信息的5大技巧
开章明义：通过身体动作看信息
技巧21 看懂客户渴望表达自己的手势
技巧22 破解面部表情严肃的客户的沟通密码
技巧23 通过眼神分析客户的内心需求
技巧24 应对手脚频动客户的不耐烦
技巧25 从身体语言看出客户言不由衷的迹象
- 第五章 锁定关键词，快速突破沟通障碍
——找融合点的4大技巧
- 第六章 应对有术，对症下药成就高效沟通
——多方应对的10大技巧
- 第七章 进退有度，迂回让沟通柳暗花明
——玩转局势的6大技巧
- 第八章 法有定数，高效沟通有原则
——原则性沟通的6大技巧

第九章 摆正位置，客户永远是沟通的主角
——角色定位的4大技巧

<<成交无限>>

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>