

<<和你的客户“谈恋爱”>>

图书基本信息

书名：<<和你的客户“谈恋爱”>>

13位ISBN编号：9787506024693

10位ISBN编号：7506024691

出版时间：2006-4

出版时间：东方出版

作者：国愈明

页数：191

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>

<<和你的客户“谈恋爱”>>

内容概要

任何一家生产型或服务型企业，在市场博弈中制胜的关键环节是市场营销和市场占有率，而服务于市场和客户的关键因素在于有没有高素质的营销和业务团队。

他们的整体素质和水平，是产品能否得以大力推广的重要瓶颈。

人性化和周到的服务来自于优秀的企业营销人员，硬性的广告宣传有时也让人感到厌烦。

人们真正需要的是什么样的消费方式呢？

笔者通过多年的业务实践和理论研究，愿意为广大的业务员提供一条业务成功的新思路，以期帮助千千万万年轻人能够尽快摸到业务成功的脉搏，而不至于苦苦在地商海中挣扎摸索。

在本书创作过程中，听取了诸多业务精英讲述的亲身经历，他们提供了许多宝贵的“恋爱”经验。

<<和你的客户“谈恋爱”>>

作者简介

国愈明，1971年生人，毕业于江苏徐州教育学院。

曾任国企技术员、工程师；某装饰企业设计总监、项目经理、总经理等职务；是中国首批百家职业总经理。

多年来从事成功学、营销学的研究培训工作，著有《成功在于自己》一书。

曾辅导过的企业：北京清华紫光新锐高科技公司、北京爱尔斯姆化工集团、北京中科建设开发集团公司、四川重庆灵芝酒厂、河北凤家房地产集团、河北五得力面粉集团、河北溢瑞特装饰集团公司、河北英利建筑装饰（总）公司等。

<<和你的客户“谈恋爱”>>

书籍目录

自序第一章 理念法则 理念法则1 客户并非上帝 理念法则2 要把客户当“恋人” 理念法则3 异性相吸好成功 理念法则4 打铁尚南自身硬 理念法则5 真爱无敌第二章 目标法则 目标法则1 洞察市场区域特征 目标法则2 寻找“恋爱对象” 目标法则3 调查“恋人”资讯 目标法则4 筛选“恋爱”目标 目标法则5 制订“恋爱”计划第三章 会晤法则 会晤法则1 准备工作要充分 会晤法则2 电话邀约讲方法 会晤法则3 第一印象很重要 会晤法则4 问对问题知信息 会晤法则5 倾听是一种美德 会晤法则6 洞察身体语言 会晤法则7 不要急于求成第四章 初恋法则 初恋法则1 循序渐进找感觉 初恋法则2 找出成交的关键点 初恋法则3 事实调查要详尽 初恋法则4 产品说明是关键 初恋法则5 转换特性为利益 初恋法则6 幽默大方人人爱第五章 热恋法则 热恋法则1 畅想未来构宏图 热恋法则2 爱要说出来 热恋法则3 该出手时就出手 热恋法则4 学会写“情书” 热恋法则5 热诚关爱你的客户第六章 求婚法则.....第七章 结婚法则第八章 婚姻法则第九章 情圣秘笈结束语

<<和你的客户“谈恋爱”>>

编辑推荐

挑战“客户就是上帝” 当把客户当作上帝时，我们往往会忽视自身的价值，过渡抬高客户和贬低自己，造成一种心理错觉，总认为自己靠上帝的施舍而生存，这是一个怪圈。

业务成功的新思维 客户是人，需要呵护和关爱，需要交流和帮助。因而你要以一颗平常心对待每一位客户，你要坚信自己就是雷锋，你要用全身心的爱去帮助所有需要你产品的人们，对客户的服务要像对待“恋人”那样，做到真诚、细致、周到。

如何把自己从繁忙无助的业务工作中解救出来？

什么是业务的真正目的？

如何实现真正的幸福营销、快乐营销？

如何建立自己的梦想目标，并一步步实现它？

——中国著名演说家、国际咨询产业研究院高级成功学研究专家将为你逐一讲解、指点迷津成功销售的50条铁律。

<<和你的客户“谈恋爱”>>

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>