

<<煽动式销售>>

图书基本信息

书名：<<煽动式销售>>

13位ISBN编号：9787506028493

10位ISBN编号：7506028492

出版时间：2007-7

出版时间：东方出版社

作者：卡斯滕.布雷德迈埃尔

页数：177

译者：贾文娟

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>

<<煽动式销售>>

内容概要

谁都希望通过一次简短的谈话就可以达到销售目的。

卡斯滕·布雷德迈埃尔博士向我们展示了一种全新的沟通技巧，即利用修辞方法和心理学技巧，成功地引导销售谈话。

他和依罗娜·葛罗丝女士共同编著了这本书，书中的实例和练习以及对背景知识深入的阐述引人入胜。

通过阅读这本书，读者可以循序渐进地了解 and 掌握这种实用的销售方法，然后应用到实际中去，同时也可以了解到，如何通过充分发掘自身的潜力的方式来取得客户的信任。

本书谨献给所有希望提高沟通能力的销售员、采购员，还有顾客！

<<煽动式销售>>

作者简介

卡斯滕·布雷德迈埃尔，被欧洲最大的电视集团RTL旗下的VOX电视台评为“欧洲领先的培训师”，是德语国家著名的高级管理顾问和培训专家。

他被人们称为“语言大师”，为很多世界著名企业提供培训和咨询，帮助他们解决在交流和沟通方面遇到的问题。

这些企业包括：安联、德意志银行、诺华制药、葛兰素史克公司、德国曜、鲁尔天然气公司、古纳雅尔期刊出版集团等。

依罗娜·葛罗丝，长期从事高级管理人员的培训工作，帮助他们提高出席重要场合时需要的口才能力，如演讲、销售谈判或与公司员工谈话等。

其目的是使他们在交流时增强信心，以取得对答如流、令人信服的效果。

她曾作为培训师和顾问就职于德国某大型旅游公司。

后来在一家德国著名的战略咨询公司担任培训师职务。

现在，她是布雷德迈埃尔合作有限公司的股东之一。

\

<<煽动式销售>>

书籍目录

引言 煽动式销售的要求及理念第一章 超越并反对哈佛式销售理念的煽动式销售 一、共同努力达到目标&不同的利益出发点 二、赞同对方&有意识地控制对方 三、温和的语言&鲜明的立场 四、势力均等&突出优势 五、心理上的距离&引导谈话时的心理基本模式第二章 煽动式销售中的社会心理学基本规则和行为规则 一、在煽动式销售中采用PEA-积极情绪引导法 二、煽动式销售的成功是以坚持不懈的准备作为前提 三、自己研究一套针对煽动式销售的亨利试验（HENRY-TEST） 四、煽动式销售中的小计谋 五、介绍产品时要学会随机应变 六、着重强调优点并加以修饰 七、在煽动式销售中避免对事物特征做出错误评价 八、请在销售中避免使用空洞和不礼貌的语言 九、煽动式销售中的缓和阶段 十、在煽动式销售中，请自信地见证你的产品或服务 十一、在煽动式销售中注意观察并运用双重否定效应：在煽动式规范的种类和途径中获得信任 十二、在销售团队中不断利用销售和咨询的矛盾性 十三、在煽动式销售中使用个人的说服技巧，使得谈话获得更好的效果 十四、在煽动式销售过程中使用更多的推荐式方法 十五、煽动式销售中可以利用“互惠原则” 十六、在煽动式销售中利用竞争产品的优点 十七、在煽动式销售中怎样谈价格第三章 请直接联系你的客户第四章 命令式和提问式比较第五章 煽动式销售技巧的全面理解第六章 让谈话对象适时点头第七章 抓住进攻的机会，才思敏捷地回答问题第八章 面对问题时的反应时间参考书目

<<煽动式销售>>

编辑推荐

销售成交只需要一次简短的谈话！
完全可能！

在事实重于一切现代商业环境中，“煽动式销售”越来越受到销售员的青睐，专家预言“哈佛式销售”将完全被“煽动式销售”所取代，成为销售谈判的主流。

经过我们的努力，这本书终于与大家见面了。

我们都知道，固定的思维模式不容易被打破。

而我们愿意把这本书献给那些有意改变思考方向，并希望在煽动式销售过程中找到乐趣的人。

——H&V Journal杂志社 本书受到了读者的广泛欢迎，因为它的语言不仅通俗易懂，而且包含了许多有效的建议和指导。

另外，作者在每章结尾处都为读者配上了相关的实际任务作为练习，从而增强了本书内容的实用性。

——《管理与培训》 布雷德迈埃尔博士的幽默和魅力使他成为交际大师。

我们知道：谁要是掌握了他的语言技巧，那么，在以后的采访或面试中就不会轻易失败。

非常感谢他的培训！

——奥利弗·豪普利希 电子合作伙伴公司执行商务主席

<<煽动式销售>>

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>