

<<金牌推销员的101个成交秘诀>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员的101个成交秘诀>>

13位ISBN编号：9787510700231

10位ISBN编号：751070023X

出版时间：2009-7

出版时间：中国长安出版社

作者：李金伟

页数：285

字数：200000

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>

<<金牌推销员的101个成交秘诀>>

内容概要

对推销员来说，这份工作是企业的特殊岗位，是企业竞争的最前线。

你不只是要和客户较量，还要和你的竞争对手展开“生死搏杀”。

不管你在前期投入了多少时间、金钱和精力，只要成交环节中出现一点点失误，如“没考虑到”或“遭人暗算”等，就很可能功亏一篑。

就推销成交环节来说，如果你不是100%的胜利者，可能就是100%的失败者。

本书是为那些准备从事推销工作或已经从事推销工作的人量身打造的推销宝典，极具实用性、指导性。

一个推销员的实战能力的高低，在很大程度上决定着他的生成就的大小。

建议每一位推销员朋友都随身携带这本书，它会在你需要的时候随时给你鼓励和正确的指引，帮助你签下一张张订单，使你成为出类拔萃的金牌推销员！

<<金牌推销员的101个成交秘诀>>

书籍目录

001. 具备坚定的推销信念002. 拥有积极的推销心态003. 学会正面思考004. 推销员是博学的人005. 提高你的自信心006. 发挥你的推销热情007. 克服对推销失败的恐惧008. 树立明确的目标009. 进行良好的自我规划010. 爱表现的人才能成为推销员011. 掌握“勤”字诀012. 成功从行动开始013. 寻找销售对象014. 随时不忘发展客户015. 抓住潜在的客户016. 拓展你的客户群017. 有人脉才有钱赚018. 决不轻易放弃客户019. 放长线, 钓大鱼020. 切莫以貌取人021. 多面发掘准客户022. 建立客户网023. 不要小看名片024. 记住客户的名字和面孔025. 与客户交朋友026. 用心推销027. 邀约五部曲028. 用电话约见客户029. 约见客户的注意事项030. 推销需要认真准备031. 进行有效的时间管理032. 进行上门推销033. 注意推销用语034. 首先推销你自己035. 了解你的客户036. 吸引客户的注意力037. 利用问题接近客户038. 对客户投其所好039. 如何更好地接近客户040. 再访客户技巧041. 赢得客户的信任042. 具备诚信的态度043. 拥有无人可挡的亲合力044. 与客户同步045. 推出你的产品046. 认真塑造产品形象047. 抓住客户的心理048. 发挥标签效应049. 介绍产品的技巧050. 不要太完美051. 一次示范胜过一千句话052. 推销交谈的艺术053. 运用眼睛的魅力054. 具备良好的洞察力055. 运用适当的肢体语言056. 学会运用动听的声音057. 让地点为你服务058. 包装形象很重要059. 打动客户的心060. 激发客户的同情心061. 掌握推销主动权062. 笑脸的价值063. 赞美的力量064. 学会善待自己065. 该放手时就放手066. 找准拍板人067. 搬走谈判中的绊脚石068. 利用团队优势069. 运用欲擒故纵策略070. 消除客户成见071. 退一步是为了进两步072. 在推销中随机应变073. 谨防推销陷阱074. 注重良性沟通075. 适当运用方言交谈076. 倾听是有力的武器077. 亮出自己的底牌078. 应对不同的客户079. 对客户的异议装聋作哑080. 否定处理法081. 有效利用证据082. 向客户“求爱”083. 制造假象抓住客户084. 设法不使客户拒绝085. 把握成功三要素086. 关注客户的态度变化087. 不要放过成交的信号088. 潇洒走一回089. 克服怯场的心理090. 展现魅力的时刻——成交091. 避免客户反悔092. 欢迎客户的抱怨093. 处理客户的不满094. 尽快趁热打铁095. 无声的推销员096. 重要的10分钟097. 如何对待竞争对手098. 电话推销的秘诀099. 金牌推销员的“九要”100. 金牌推销员的“十不要”101. 能够卷土重来

<<金牌推销员的101个成交秘诀>>

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>