

<<快乐成交>>

图书基本信息

书名：<<快乐成交>>

13位ISBN编号：9787545406658

10位ISBN编号：7545406656

出版时间：2011-2

出版时间：广东经济

作者：王延广 编

页数：157

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>

## <<快乐成交>>

### 内容概要

本书观点新颖，有穿透力，一针见血地分析了顾客临阵退缩的购买心理。阅读《快乐成交:金牌导购必上的一堂课》.一定能让你“知己知彼，百战不殆”。

“对销售人员来说,世界上最遥远的距离不是从南极到北极,而是从我的脑袋到你的脑袋，世界上最遥远的距离不是从我的脑袋到你的脑袋，而是从你的钱袋到我的口袋！”——王延广老师的这句话充满了智慧和幽默感。

这就是王老师的培训风格，同时也是对本书的最好见证。

看完《快乐成交:金牌导购必上的一堂课》.相信你和顾客之间的距离将不再遥远。

## <<快乐成交>>

### 作者简介

王延广，中国门店销售实战讲师  
PTT国际职业培训师  
国际教练协会营销教练  
轮训专家：创企业内训次数纪录  
“门店管家”实战培训机构首席讲师  
“六脉神剑”、“快乐成交”等品牌课程

## <<快乐成交>>

### 书籍目录

#### 第一章 为什么要快乐成交

- 导购的忧虑
- 工作没保障
- 求人没面子
- 害怕被拒绝
- 顾客买的是“感觉”
- 逃避痛苦
- 追求快乐
- 享受服务

#### 第二章 什么是快乐的成交

- 快乐成交高于一切
- 快乐成交自我：自己才是最重要的顾客
- 将“销售”推销给自己
- 一切问题都是自己的问题
- 快乐成交顾客：把话说出去。

#### 把钱拿回来

- 爱自己的产品
- 在问题中快乐成交

#### 第三章 快乐成交的必备条件

- “变态”
- 积极向上
- 勤奋好学
- 持之以恒
- 不断付出
- 心怀感恩
- “不要脸”

#### 第四章 相信就是看见

- 我是产品销售的高手
- 我是产品介绍的专家
- 我是解决问题的高手
- 发现问题
- 放大问题
- 解决问题
- 我敢于要求顾客成交
- 求对人

.....

#### 第五章 快乐成交三要诀

#### 第六章 快乐成交四部曲

#### 第七章 如何处理顾客的异议

#### 第八章 如何达到快乐成交的最高境界

#### 后记

<<快乐成交>>

章节摘录

小王和小李中专刚毕业，穷得叮当响，他们发誓要通过自己的努力，在深圳闯出一番事业。两个人没什么学历，也没什么技能，就找了一份卖保险的工作，一个月底薪600元，业务提成另算。他们相互鼓励，想着总有翻身的一天，忍忍也就过去了。刚开始他俩没有自己的顾客，只好一家家地上门拜访，每天都遭人白眼。最苦的时候，他们每天花5块钱，买10个包子，早上吃2个，中午吃4个，晚上吃4个，喝公司免费的矿泉水。租不起房子，晚上就到网吧去包夜，10块钱两个人轮流上网，困了就轮流睡觉。半年之后，小李对小王说：“小王，我实在撑不住了，你从小是吃面长大的，我是南方人，我喜欢吃米饭，我现在一闻到包子味儿就想吐。你看这段时间我们很卖命地干活，但是一点起色也没有，我想回家了，回家了吃喝睡总有个着落，我们现在这样真没个人样。”

.....

## <<快乐成交>>

### 媒体关注与评论

本书幽默风趣，案例真实，教你方法，疏你理念，便于掌握，利于行动。  
教你在不知不觉中成为金牌导购。

——广东马可波罗陶瓷有限公司董事长 黄建平 真正的智者，总能以小见大。

本书通过终端销售案例，剖析了销售的真谛，教你如何成为一位金牌导购。

——浙江金凯德集团有限公司董事长 陈利新 金牌导购应该：言行得体、心态平和、有方法、有影响力，并且能与顾客达成快乐成交的结果。

本书能带给你这些魅力，非常值得一读！

——雅兰集团董事总经理 施莉琳 销售的最终目的是为了成交，而能够与顾客在快乐的氛围中成交，则为销售人员的最高境界。

在这方面，王延广老师是一位幽默风趣的智者。

——PLAYBOY男装皮鞋中国大陆总经销CEO 李韧

<<快乐成交>>

编辑推荐

《快乐成交：金牌导购必上的一堂课》：好心态决定好业绩，成交一宝技巧。

<<快乐成交>>

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>