

<<绝对成交的推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<绝对成交的推销技巧>>

13位ISBN编号：9787801126320

10位ISBN编号：7801126327

出版时间：2004-6

出版时间：民主与建设出版社

作者：瓦格尔

页数：338

字数：207000

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>

<<绝对成交的推销技巧>>

内容概要

纯“自然”的销售方式对于一名专业销售人员来说，是远远不够的，这就像钢琴家和运动员需要练习一样。

销售技能通过训练是可以获得显著提高的。

“我就是我，不做改变我也能成功。

”这种想法是愚蠢的，它不仅让你变得自满和懒惰，而且它否定了你成功和继续进步的可能性！按照世界著名销售专家和训练师扬·瓦格尔的方法练习，提高你的销售技能，取得优秀的销售业绩！

这本书由欧洲最有特色的销售专家撰写。

介绍了经典的推销技巧--影响客户的观念、感觉和想法，并最终引导客户做出你（销售人员）想要的决定。

<<绝对成交的推销技巧>>

作者简介

扬·瓦格尔，是世界著名的销售专家，被认为是欧洲最具创造性的销售专家和培训师。他自1954年从业至今，为欧洲、美国及近东地区的二十多个国家中的500多家企业做过销售培训与咨询工作，其中包括诸多世界著名的公司。他的事业目标是：促进和支持真正的销售专业化发展，同时

<<绝对成交的推销技巧>>

书籍目录

第1章 怎样设计销售谈话的结构和计划 1 销售谈话的最终目标、中期目标和阶段性目标 2 在不确定条件下的销售计划 3 标准化的销售谈话 4 销售谈话的结构设计 5 销售计划模式 6 小马“凯普斯”——销售谈话的理想结构第2章 有关销售引证技巧的几个基本问题 1 究竟什么叫“论据”？
2 “落伍”论据和“科技乱弹” 3 论据，要表达得当 4 到底何谓“动机”？
5 日常生活中有哪几种重要的动机 6 销售逻辑图或引证矩阵 7 针对分销商的销售逻辑图或引证矩阵 8
“影响”的含义要远远大于单纯的“告知” 9 购买谈话是一个有益的学习过程第3章 与“典型”顾客的交往第4章 用提问来促进成功第5章 与新顾客取得联系第6章 与新顾客进行的第一次谈话第7章 让人印象深刻的产品与服务介绍第8章 其他的销售技巧和帮助手段第9章 销售人员和他们使用的语言第10章 怎样驳回顾客的种种拒绝理由第11章 以有利销售的方式来处理投诉第12章 价格谈话第13章 真正的价格谈话第14章 给销售谈话一个圆满的结尾

<<绝对成交的推销技巧>>

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>