

<<销售王>>

图书基本信息

书名：<<销售王>>

13位ISBN编号：9787801931481

10位ISBN编号：7801931483

出版时间：2004-7-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：冈田和芳,吴梅,孙伟珍

页数：200

字数：95000

译者：吴梅,孙伟珍

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>

<<销售王>>

内容概要

为什么有人可以在1年卖200幢房子？

为什么有可以在10年内卖1000多台汽车？

为什么有人可以在1天之内完成全年的定额？

为什么有人可以成为全世界的销售冠军？

没有别的原因，只是因为他们都接受过良好的销售训练！

在本书中，世界顶级训练大师对销售过程做了精细的分解，让你可以对销售中的每个和步骤都有所了解：

如何正确接近客户？

如何利用电话与客户建立联系，从而赢得会面机会？

如何发掘客户需求？

如何找出与客户的异议并将之排除，从而达成销售协议？

本书适各行各业的每一个销售员阅读！

<<销售王>>

作者简介

冈田和芳，1946年出生于日本群馬县。

1970年开始了在丰田的销售员生涯。

13年间（1970-1982年）销售汽车累计突破1000辆，1983年退社。

1984年为了测试自己在汽车业练就的销售实力进入三井HOME。

11年间（1984-1995年）累计签约售楼200栋。

冈田和芳的销售业绩相当于顶

<<销售王>>

书籍目录

前言：“畅销法则”：顶级销售员的成功之道1 积极“利用”自己的“缺点”——如此思考，定能找到适合自己的推销风格！

1.谨将此“畅销法则”献给我的朋友们 2.即使受到挫折也能坚持下去 3.不黏黏糊糊不死缠烂打，才是签约的奥秘 4.不善言谈有不善言谈的方法 5.即使不善与人交际，也能成为顶级销售员 6.自我意识过强，破坏了正常的感受度 7.不必去说什么恭维话，也能抓住客户 8.正是因为销售环境不好才会产生窍门 9.没有缺点的顶级销售员是不存在的 专题一：所有的人均有弱点2 顾客喜爱的“智慧”新渠道开拓术——这样的20件胜于推销100件的绝招！

10.能用背景进行交流的是顶级销售员 11.感觉挑剔的顾客正是重要的客户 12.吸引客户的强化训练 13.快乐地进行登门拜访的秘诀 14.顶级推销员共有的三点想法 15.在山穷水尽之时转换心情 16.再次访问曾表示拒绝的顾客的方法 17.顶级销售员的思维转换敏捷 18.招致“幸运”与“偶然”的秘技 专题二：要对秃鹫式推销员多加留意3 催生“潜在顾客”的可靠实践技巧——花些许工夫，就能产生巨大成果！

4 让顾客“着意”的最强谈话术——用这一种方法谁都可以做到自由商谈5 为何能畅销？又为何会滞销呢？

——25年的推销员生活造就知晓胜负的眼光 专题五：一位业界骨干所传授的“营业之心” 后记：“畅销法则”实现人生之梦

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>