

<<成交高于一切>>

图书基本信息

书名：<<成交高于一切>>

13位ISBN编号：9787880826845

10位ISBN编号：788082684X

出版时间：2006-9-13

出版时间：中国科技音

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>

## <<成交高于一切>>

### 内容概要

谁是孟昭春：他是销售专家，人称孟百万，曾在两个月内做成七个百万大单，十二年无人打破记录！让人瞩目的1466万保费大单，荣获中国营销案例金奖！他是培训大师，荣获中国十大企业培训师称号；他台风幽默诙谐，语言生动传神，被誉为讲坛上的“单田芳”！孟昭春先生的销售力作“成交高于一切——大客户销售十八招”，将平生绝学倾囊相授，让我们一招领先，招招领先！

孟昭春在讲什么：十八招的核心就是如何正确使用营销组合，创建实效的营销模式，真诚机敏的面对客户，把小单做大，把死单做活，招招落实在成交。

孟教授讲给谁？  
各级营销主管、经理、总监、资深营销员、营销代理商。

## <<成交高于一切>>

### 书籍目录

#### 第一篇 战胜盲点篇

第一招：把握人性规律 平和面对成交

第二招：建立意愿图象 自动导航成交

第三招：打开沟通之窗 谈判控制成交

#### 第二篇 一网打尽篇

第四招：把握招标流程 逐环掌控成交

第五招：学会人情练达 关系决定成交

第六招：找出系铃之人 一网打尽成交

第七招：摸清客户底牌 教练帮助成交

第八招：防范销售雷区 谨慎才能成交

第九招：用好三方案例 借力权威成交

#### 第三篇 无敌工具篇

第十招：广交优质客户 量大必有成交

第十一招：培养忠诚顾客 抑制对手成交

第十二招：瞬间完成说明 快字影响成交

第十三招：永久记忆行销 文字说服成交

第十四招：锻造杀手之铜 工具辅助成交

第十五招：教育驱动营销 培训服务成交

#### 第四篇 一剑封喉篇

第十六招：学会望闻问切 把握需求成交

第十七招：切忌自言自语 对话才能成交

第十八招：锁定拒绝原因 反问引导成交

<<成交高于一切>>

#### 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>