

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

图书基本信息

书名：<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

13位ISBN编号：9787122156471

10位ISBN编号：7122156478

出版时间：2013-2

出版时间：程淑丽 化学工业出版社 (2013-02出版)

作者：程淑丽

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>

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

内容概要

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

书籍目录

第1章最好的产品就是你自己——卖产品之前先把自己销售出去 苦难是笔宝贵的财富 相信自己终会成功 你是一个“绝版正品” 只做第一，不做第二 大胆地做梦 击退内心的恐惧 站得高才能看得远 像旋风一样热忱 第2章机会眷顾有准备的人——知己知彼才能战无不胜 树立明确的目标 做好明天的计划 重视你的“包装” 全面了解你的产品 管理你的记忆力 做一个聪明的冒险家 该和什么样的人交往 第3章积累你的客户资源——每一个客户都是一座金山 名片满天飞 重视每位客户 高效的“猎犬计划” 识别潜在客户 客户就在你身边 250法则 “不放过” 每一个客户 用电话约到客户 建立客户档案 第4章征服每位客户的心——得客户心者得天下 融化钢铁的微笑 嫉妒是个恶魔 扭转“推销”的恶劣印象 牢牢掌握遥控器 轻易放弃永远不会成功 培养你的幽默感 珍惜客户的时间 倾听胜过一切语言 专注地对待客户 给客户送些小礼物 第5章激活客户的购买欲望——没有欲望，一切只是枉然 用提问了解客户 让客户免费体验 不要急着报价 诚实让你更得信任 请客户参与其中 观察客户的一举一动 树立你的权威 第6章排除异议的技巧——每个异议都是一个机会 有兴趣才会有异议 切勿与客户争辩 找出异议的真实理由 如何应对专业型客户 N种常见异议的处理 第7章成交易如反掌——踢好这临门一脚 第8章多走一公里——把客户做成“永久性的”

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

章节摘录

版权页：插图：乔·吉拉德的父亲从西西里到美国时还很年轻，根本没受过教育，几乎是个文盲，而且还很贫穷。

乔·吉拉德的祖父就是一个打骂乔·吉拉德的父亲的“暴君”。

乔·吉拉德的父亲到了美国后，因为自己没什么手艺，又是住在底特律的西西里人，一直没找到什么正式的工作，他大部分时间都无所事事。

全家只能靠公共事业振兴署的救济糊口。

所以，乔·吉拉德8岁左右就开始工作了。

那时候，乔·吉拉德下午放学后就拎着小木箱在各个酒吧里擦皮鞋。

乔·吉拉德一般会沿着大街一遍一遍地走进那些酒吧，一直干到晚上10点或11点，这样乔·吉拉德一天就可以挣1美元或更多一点。

乔·吉拉德要把挣的钱全都交给家里，这点钱有时就是家里唯一的现金收入。

如果赶上工厂倒闭或者其他原因，乔·吉拉德挣的钱很少，他的父亲就会冲着乔·吉拉德大吼大叫，并且打他一顿。

乔·吉拉德的父亲吼他的时候经常会骂道：“你真没用，而且永远也没用！”

”他的父亲甚至还会对乔·吉拉德说：“我就应该在你出生时就掐死你。”

”乔·吉拉德的父亲总是说：“乔·吉拉德根本不可能成才。”

”后来，乔·吉拉德为了挣更多的钱，就上学前去送报纸，放学后去擦皮鞋。

当报纸搞征订新用户的竞赛时，成绩优秀的会奖励一箱百事可乐。

编辑推荐

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>