

<<如何成为造雨人>>

图书基本信息

## <<如何成为造雨人>>

### 内容概要

造雨！  
造雨！

在今天的商业文化中，推销是竞争最激烈的领域之一。

面对不断激增的产品和服务，选择的可能也是纷繁复杂的。

要想成为推销之星，你秘须造雨！

造雨人是人人心向往之的推销员；造雨人把交易的艺术提高到新的水平；造雨人替公司挣最多的钱，也替自己挣最多的薪水，因而极受尊敬。

无论造雨人推销的是何种商品或服务，总归是有效和成功的。

## <<如何成为造雨人>>

### 作者简介

杰弗瑞·J.福克斯 (Jeffrey J.Fox) 国际级营销管理大师，哈佛大学MBA，创办福克斯营销顾问公司。此前是雅芳公司康涅狄公部的首席营销顾问，同时担任罗提特公司营销副总裁、皮尔斯贝瑞名酒公司部门营销总监等。

福克斯公司曾被《华尔街日报》等大幅报道，放选哈佛商学院顶尖一百

## <<如何成为造雨人>>

### 书籍目录

开场白一、 造雨人守则二、 为什么顾客要和我们做生意？  
三、 遵从行销的第一戒律四、 顾客才不在乎你呢五、 商业拜访前后先备妥计划六、 到大鱼的地方  
鱼七、 “秀”钱给他们看八、 地震也不管九、 销售必胜绝技（一）十、 挑餐厅最舒服的椅子坐十一  
在销褒会面时千万别喝咖啡十二、 午餐约会不是去吃午餐的十三、 衬衫口袋里别放笔十四、 销售必胜  
绝技（二）十五、 造雨人把顾客的异议变为共同目标十六、 把现在的工作变成下一件工作的起点十七  
、 将每一个人都视为潜在客户十八、 注意最明显的成交信号十九、 销售必胜绝技（三）二十、 每天  
可能地回电二十一、 了解交易成功的算式二十二、 小心时间和区域管理的迷思二十三、 品酒会前先尝  
酒二十四、 敢当傻瓜二十五、 始终作投资回报分析二十六、 别忘记：每个人都有关系二十七、 听出  
中话二十八、 “洋葱化”的目的二十九、 不想知道答案，就不要提问题三十、 没有开会三十一、 报  
像作秀，拍案才有钱三十二、 对保姆的忠告三十三、 销售必胜绝技（四）三十四、 施与取三十五、  
五下午的销售.....

## <<如何成为造雨人>>

### 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>