

<<一分钟拿下订单>>

图书基本信息

## <<一分钟拿下订单>>

### 前言

这将是我的最后一本销售书，衷心感谢你们在过去26年里为我所做的一切。你们让我的作品畅销全球，你们的善良和忠诚让我自愧不如。这本专业销售图书讲述了各种具有强大的冲击力的一分钟成交“必杀”秘诀。这些秘诀是我在各地演讲时，从优秀的成交高手身上学到的。这些高手跟我分享了各自的独门销售成交技巧，很荣幸可以由我把这些技巧呈现给你们。这份手册很简短，写作风格有点类似小说，通俗易懂；包含了有关一分钟成交的独家见解，以及所有成交高手都坚守的某种智慧。大约两年前，有人问我为什么还要写一本销售参考书。我能想到的唯一的答案就是几年前我在非洲听到的一句话：“为我一生所学的知识赋予生命。”有一位优秀的成交高手曾告诉我，“做真正的自己需要勇气”，许久之后我才发现，我就是在一个不断尝试成交的销售人员，而且真心热爱这个职业。另外，能够把别人教给我的东西付诸文字是上天赐予我的财富。这是一本与众不同的销售书籍，着重追求新颖、独特以及欢快的节奏。书中介绍的一分钟成交策略确实有效，必能为你带去丰厚的销售成交额。所有成交高手都知道这一点：“切不可给赛马套上犁，因为那会磨灭它的比赛精神。”我在写作中时时谨记这点。所以实话实说，本书的目标完全是为了提高成交高手的技艺，为那些天生具备说服力的人增强精神和力量。有人在私底下提醒我，解读某些权威的“成交技巧”和销售过程可能会损害我的公信力。可惜我早已下定决心，若与人分享（同时希望帮助他人）却没有倾囊相授，那就算不得分享。读者们，如果你想成为杰出的成交高手，那么从每一位值得你学习的人身上学尽你所能学到的，并传播开去。再一次感谢所有信任我及我的作品的人。愿上帝永远保佑你们。所有成交高手一致认为，销售工作中最大的秘密，最强大、最独特，甚至无坚不摧的元素，就是你！祝所有人马到功成。

## <<一分钟拿下订单>>

### 内容概要

57个国家的销售专家和成交高手在本书中分享了各自的销售秘诀，书里大部分心得都是首次披露，成交高手不曾与人讨论过，也不曾传授过他人。

本书中的一分钟成交案例，之前都不曾印成文字。

它们真实且丰富多样，可以保证你一次又一次地达成销售。

其中有一个案例，只有少数几位成交高手知道，那个方法是如此有说服力，以至于每一位顾客都愿意掏钱。

这里分享的成交法则和标准是空前绝后的，却不适合新入行的或害羞的销售人员。

因为任何刚进入销售这一行当的人都不具备谈判经验，所以书中有一半的内容他们是无法欣赏和理解的。

## <<一分钟拿下订单>>

### 作者简介

詹姆斯·皮肯斯

世界上最活跃、最受尊敬的销售大师之一。

科罗拉多大学毕业，曾在军队服役，服役期间参加过越战，退伍后自行创业，37岁时就已成为千万富翁。

他指导过的客户包括迪士尼、IBM、通用汽车、福特汽车、喜来登酒店、万豪酒店、希尔顿酒店、威斯汀酒店、美丽华酒店等知名企业。

他和他的作品多次受到《出版人周刊》(Publishers Weekly)及《成功》(Success)的特别报道。

他的有声书在美国航空公司航班播放，而他本人则广受世界各地谈话节目邀请，担任过无数次特别嘉宾。

## <<一分钟拿下订单>>

### 书籍目录

#### 引言

让你的销售额至少提高25% ~ 35%

第1章好的销售一定要有订单撤销

20%法则：自然界的金科玉律

应该有10%左右的售后订单撤销

设置90天工作目标

第2章不做激怒顾客的大傻瓜

顾客不买的六条重要理由

待顾客如待百万富翁

大部分顾客都是冒险家

第3章找到顾客心理上的死角

20%的准备加上80%的表演

顾客购买的三大原因

3英尺的保护空间

第4章让顾客和你一见如故

首要规则，不以钱取人

只看右眼

复述顾客回复里的一个关键词

第5章不要让顾客失去疑问

让顾客触碰产品

适时递上一支笔

若有必要，请画出来

第6章一分钟，拿下订单

假想已经成交

情绪+时机=顾客购买的良机

14种最强的一分钟成交策略

第7章超越，永远在下一次

适时请求援助，也不吝惜援助他人

送礼物拿出总统的派头

不论成败，收放自如

写在后面的话

译者后记

<<一分钟拿下订单>>

章节摘录

<<一分钟拿下订单>>

编辑推荐

<<一分钟拿下订单>>

#### 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>