

<<终极销售力>>

图书基本信息

书名：<<终极销售力>>

13位ISBN编号：9787500569503

10位ISBN编号：7500569505

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：唐纳德·莫伊

页数：269

字数：260000

译者：吴幸玲

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>

<<终极销售力>>

内容概要

本书作者均为致力于销售领域20多年的心理学专家，他们将带你澄清销售领域的谬论，教你正确运用心理学观念，精确掌握顾客心理，使用最炫的销售技巧，达成百万乃至千万的销售业绩。你将学到如何利用最有力的词句创造一份独特的销售指南，如何与各种难缠的客户打交道，如何处理客户反对，坚持或担心的事情，如何发展并运用独特的销售定位，如何在同一时间成功销售产品给成百上千的客户，如何善用客户关系管理的力量等。

无论你是哪个行业，什么阶层的销售，业务人员，你都能在本书中找到更上一层楼的方法。

<<终极销售力>>

作者简介

唐纳德·莫伊博士，销售心理学领域的发起人及开拓者之一，曾在美国、加拿大、欧洲、澳大利亚及远东等地区举办过无数场销售培训研讨会，并经常受邀于财富500强企业的研讨会上发表演说。现为加州地区人类成就协会的会长，曾受邀在百个以上的主要电台对话节目及电视节目中传

<<终极销售力>>

书籍目录

推荐序 发现销售力 无穷的机会导论 真正的销售心理学 专业人士的说服力 什么是销售力？
第1章 百万销售富翁的心态养成 百万销售富翁心态剖析 不要害怕去说服别人 销售人员的心态 业务明显对于说服所保持的心态 追根究底 如何在推销过程中推销自己？
相信自己能提供的价值 推销过程的真相 练习建立正确心态 无形销售的力量第2章 处理客户反对、坚持或担心的事物的最佳方式第3章 如何亲自写一本价值亿万的销售“剧本”第4章 掌握线索，领先群雄第5章 如何发展并运用你独特的销售定位第6章 销售前的准备工作第7章 如何利用媒体推销第8章 利用讲座推销的力量第9章 处理难缠客户的策略与技巧第10章 善用客户关系管理系统的力量第11章 销售顾问为你带来无限销售力后记 爱德华·亨特访谈录

<<终极销售力>>

媒体关注与评论

本书作者是销售领域内资深的心理学家，他们引用全世界顶尖销售人员的实战经验，告诉你如何吸引大量客户及委托人，屡创新高业绩。

你的销售经验丰富、交际广泛，可是为什么年度最佳销售人员的名单上却总是没有你？
为什么那些明星销售人员总是能轻松拿到大笔生意？
你想成就百万销售富翁的事业吗？
就让销售心理学大师来传授给你它们的成功“销售魔法”吧。

<<终极销售力>>

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>