

<<引导成交的75种方法>>

图书基本信息

书名：<<引导成交的75种方法>>

13位ISBN编号：9787501773053

10位ISBN编号：750177305X

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：高彦杰

页数：241

字数：182000

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>

## <<引导成交的75种方法>>

### 内容概要

营销高手之所以能脱颖而出，是因为他们懂得营销的艺术，其中的关键在于他们能熟练地掌握和运用引导成交的方法和技巧。

本书从心境胜过环境、打开“虚掩的门”、千呼万唤始出来、打铁尚需自身硬、不打不准备之伏、化“危”为“机”及一锤定音等七个方面，论述了引导成交的实用方法和技巧，观念新颖，构思独特而又严谨，希望本书能成为你营销成功的起点。

## <<引导成交的75种方法>>

### 书籍目录

第一章 心境胜过环境——对成交充满信心 1 心境胜过环境 2 心态决定销售成败 3 要有一定成交的决心 4 利用过去成交的经验 5 学会推销自己 6 保持双赢的心态 7 让每次成交都成为“营销的开始” 8 不放过任何一线成交希望 9 把客户的拒绝当作新的挑战 10 让热情助你成交 11 不断给自己鼓劲  
第二章 打开“虚掩的门”——寻找潜在客户 12 如何收集客户信息资料 13 每个人都是潜在客户 14 寻找潜在客户的方法 15 开发客户的奇招 16 做好市场调查工作 17 缩小你的目标范围 18 发掘潜在客户 19 做个有心人 20 擦亮你的眼睛 21 发现客户的蛛丝马迹 22 盯住目标不放松 23 付出多少便得到多少  
第三章 千呼万唤使出来——约见客户 24 从电话预约开始 25 塑造独特的营销形象 26 给客户一个真诚的微笑 27 做好拜访前的准备工作 28 踏入客户之门 29 重视交往时的礼仪 30 如何消除客户的戒备心理 31 好的开始是成功的一半 32 把握最初的6秒钟 .....  
第四章 打铁尚需自身硬——产品展示与说明  
第五章 不打无准备之仗——促销策略的运用  
第六章 随机应变化“危”为“机”——如何应对客户的异议  
第七章 抓住时机，一锤定音——引导成交的方法

<<引导成交的75种方法>>

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>