

<<世界上最伟大的推销员是怎样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787501780839

10位ISBN编号：7501780838

出版时间：2007-7

出版时间：中国经济出版社

作者：倪德玲

页数：275

字数：300000

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>

<<世界上最伟大的推销员是怎样炼成的>>

内容概要

本书荟萃了101个推销话术要诀、270多个说话技巧，并以生动案例为切入点，紧密结合实际，演示了各行各业的金牌推销员无往而不胜的顶级话术。通过阅读本书让你轻松对掌握了一套最简明最实用的推销话术，在接近客户、与客户面谈、处理客户异议、促成交易等过程中轻松对，完美成交。

书籍目录

第一章 顶尖推销如始于超级口才 要诀1 具备出众的个人素质 要诀2 丰富自身的推销知识 要诀3 培养一流的语言礼仪第二章 一流沟通获得会心信赖 要诀4 以诚恳赢得客户的信任 要诀5 用赞美深深地打动客户 要诀6 向客户表达认同心 要诀7 谈论客户感兴趣的事情 要诀8 以尊重获得客户的好感 要诀9 避免同客户正面争吵 要诀10 尽量使用积极措辞 要诀11 运用幽默调节气氛 要诀12 耐心、认真地倾听 要诀13 会心关注，呼应客户 要诀14 保持热忱的乐观态度第三章 发挥声音的最佳感染力 要诀15 保持合适的谈话音量 要诀16 熟练控制说话的语调 要诀17 把握好说话的节奏 要诀18 掌握适当停顿的技巧 要诀19 注意交谈时的语气第四章 “不一样”的开场白 要诀20 坦承自己的推销目的 要诀21 诉说困难，请求客户给予帮助 要诀22 提一提彼此认识的第三方 要诀23 利用权威完成开场白 要诀24 一开头就激发客户兴趣 要诀25 谈论家事，拉近距离 要诀26 以朋友介绍的名义开场第五章 有效提问，获得更多资讯 要诀27 开门见山，直接提问 要诀28 轻松提问，营造良好氛围 要诀29 不断提问，了解客户需求 要诀30 适时提问，及时核对 要诀31 多提一些积极的问题 要诀32 引导式提问 要诀33 反问，锁定客户注意力 要诀34 特殊的质问式 要诀35 开放式提问 要诀36 选择式提问第六章 引爆客户的购买欲望 要诀37 让客户在第一时间接纳自己 要诀38 巧妙了解客户的需求信息.....第七章 让客户一步一步被你说服第八章 巧妙回应客户的意见第九章 轻轻松松应对客户的拒绝第十章 让成交过程顺理成章第十一章 高效的电话销售参考文献

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>