

<<销售高手必备的61种高效方法>>

图书基本信息

书名：<<销售高手必备的61种高效方法>>

13位ISBN编号：9787504470447

10位ISBN编号：7504470449

出版时间：2011-5

出版时间：中国商业出版社

作者：张进

页数：278

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>

## <<销售高手必备的61种高效方法>>

### 内容概要

只要是在商品经济中，销售就至关重要。  
销售是促使客户购买产品或服务，收取费用，为企业获得利润的关键。

然而，随着时代的发展，销售的内涵正在发生变化，现在的销售已不仅仅局限于此了。  
现代社会的销售行为。

已经由原来我们理解的“商业销售”变得无时不在、无处不在了。

现代社会是一个以多种产品销售为重心的物质消费社会，我们每个人都需要推销，每个人都在从事推销，我们无时无刻不在推销自己的产品、思想、观点、感情……

在这样一个推销的社会，你要如何才能成为一个销售高手呢？

销售竞争变得越来越激烈，你要如何才能提升销售业绩呢？

销售大师博恩·崔西说：

“在关键领域，能力的细微差别会产生截然不同的后果……你的销售技能只要提高一点点，就能促使业绩大大提高。

”

销售高手不是天生的。

销售高手之所以是销售高手，是因为他们对产品的认识比你深刻吗？是因为他们的销售经验比你丰富吗？不是！是因为他们掌握了能提高销售业绩的销售技巧！

本书精选61种销售必备的高效方法，帮你有效地提升自己的销售技巧，让你在这个销售当道的商业社会里游刃有余！

## <<销售高手必备的61种高效方法>>

### 书籍目录

#### 第一章 理念至上——成功由热情决定

关心客户不能只停留在嘴上

【销售高手必备方法一】

客户从你身上看到了什么

【销售高手必备方法二】

积极与热诚是会传染的

【销售高手必备方法三】

你的业绩与热情成正比

【销售高手必备方法四】

保持联络，让情感慢慢升温

【销售高手必备方法五】

亮出你最有效的说服利器

【销售高手必备方法六】

赞美，拉近你与客户的距离

【销售高手必备方法七】

#### 第二章 勇于行动——执行中走向卓越

战胜恐惧，勇敢迈出第一步

【销售高手必备方法八】

立即行动，成功在向你招手

【销售高手必备方法九】

好运气的秘密在于比他人勤奋

【销售高手必备方法十】

耐心，耐心，再耐心一些

【销售高手必备方法十一】

再试一次，你就能成功

【销售高手必备方法十二】

果断决策，机会稍纵即逝

【销售高手必备方法十三】

.....

第三章 精诚所至——对客户心存感激

第四章 优质服务——业绩飙升的捷径

第五章 信心十足——实现成交的密码

第六章 积极敬业——有能力才有实力

第七章 目标引导——一切行动为成交

第八章 思维制胜——条条道路通罗马

<<销售高手必备的61种高效方法>>

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>