

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

图书基本信息

书名：<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

13位ISBN编号：9787545405521

10位ISBN编号：7545405528

出版时间：2010-9

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：秦立人

页数：158

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>

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

前言

很高兴我们敬爱的秦立人老师终于出书了，我想这本书一定可以给寿险业带来极大的帮助，所以值得大大庆祝！

寿险营销工作由最早的缘故营销（利用个人的人际关系进行推销）发展至今，已有了非常多元化的营销模式，其中陌生客户开发（Devotion satisfaction，简称Ds）是最具挑战性也最为高效的方式。

有这样的理解，源自我18年前入行时的经历。

那时因为个人经历的关系，鲜少缘故准客户，当时为了在寿险业挣得一席之地，所以只好自己练习DS。

经过多次的挫折和摸索后，现在我所服务的客户中近6成都是来自陌生拜访及所延伸的转介绍客户，所以DS在我寿险生涯中占有非常重要的地位。

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

内容概要

本书内容包括了是你放弃客户，而不是客户放弃你、真诚微笑有不可思议的力量、下雨天最容易让客户感动、不是我不买，只是你不来、客户的问题，反而是成交的关键、千万不要说你不知道、开场的5句话，决定是否成交、永远别放弃“下一个客户”、贴心，是天上掉下来的礼物、尽力和更用力一点，结果是不同的、收到钱才算真的成交、……等等，内容丰富。

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

作者简介

秦立人，现任彩裕教育训练机构专任讲师、松果体智能整合学院专任讲师，拥有25年业务营销实务经验和23年业务训练课程教学资历。

大型训练演讲经验累计逾16800小时，听讲学员累计达数万人，并在保诚人寿、南山人寿、瑞泰人寿、宏利人寿、新光人寿、ING安泰人寿、国泰人寿、国华人寿、宏泰人寿等企业开设相关训练课程。

曾任新学友书局营销部经理、新方向幼教成长营顾问及训练讲师。

专业领域：企业营销与企划能力、系统化的精准销售流程、陌生客户开发——无压力式的作业流程、反对问题处理——化异议为促成的成功步骤、业务人员专业扎根训练等。

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

书籍目录

推荐序一 培育人才，创造最佳业绩推荐序二 开拓销售的新蓝海自序 销售其实很简单01 绝口不提“销售”的销售术02 我拆了“谢绝推销”这块招牌03 “拒绝拜访”是客户的权利04 别站在门口认识客户05 客户不说话，就换个方式沟通06 把梳子卖给和尚07 宁可被打到骨折，也不打折08 只有死人才没有问题09 别人不想去的地方才有商机10 是你放弃客户，而不是客户放弃你11 永远别放弃“下一个客户”12 收到钱才算真的成交13 那些客户你拜访了吗?14 真诚微笑有不可思议的力量15 下雨天最容易让客户感动16 别用钞票来衡量客户17 客户推托的次数不过只是一个数字18 不是我不买，而是你不来19 客户没有预算是正常的20 胜兵先胜而后求战21 千万不要说你不知道22 朋友介绍的客户，成交率高达60%23 开场的5句话，决定是否成交24 客户的问题，反而是成交的关键25 “我想跟家人商量一下”26 业务员都是骗人的27 要满足客户而不是宠坏客户28 成交的成就感要留给客户29 我看不见“谢绝推销员”的牌子30 贴心，是天上掉下来的礼物31 销售只是一场游戏32 如何让第三者也成为客户33 只要是人，就有弱点34 美女在报关行昏倒了35 “自强号”上当自强36 尽力和更用力一点，结果是不同的附录 业务员实战经验谈

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

章节摘录

于是，我更积极地展开了第二次、第三次直到第五次的拜访，但是老板娘的答案始终如一：“等你下次来的时候再说吧！”

到最后，我真的拜访到连自己都觉得有点不好意思了，也想不出还有什么理由可以当成是再次去拜访老板娘的借口。

但是，每当我想到老板娘所说的那句话：“等你下次来的时候再说吧！”

我就会再次告诉自己，该上工了，赶快出发吧！

客户在等着你呢！

“老板娘您好，我今天来东山路送货，送完之后我特地过来拜访您，最近店里的生意忙不忙呢？”

我还想接着讲下去，老板娘很客气地问我：“上次你介绍给我的商品带来了吗？”

我立刻说：“带来了！”

带来了！

我随时都为你准备着呢！

老板娘听我这么讲，笑了一笑，顺手从抽屉里拿出一沓现金，然后直截了当地对我说：“来，你现在的就把货给我，我也把钱给你，今天我决定购买你们公司的商品了！”

此时的我，忍住了内心的兴奋与好奇。

在银货两讫之后，我主动问老板娘：“老板娘，请问您，我之前来拜访您5次，您每一次都告诉我，‘等你下次来的时候再说吧！’

为什么今天我一来，您什么都没有问我，就直接购买了呢？”

……

<<我拆了谢绝推销这块招牌>>

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>