

<<金克拉销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<金克拉销售圣经>>

13位ISBN编号：9787780009713

10位ISBN编号：7780009718

出版时间：2002-6-1

出版时间：时事出版社

作者：卢大振 编

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>

<<金克拉销售圣经>>

内容概要

本书将世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍，与其他的推销大师不同，在他的推销技巧里，你很难直接看出那种功利性极强的火药味，在一个个感人的小故事中，他顺其自然地将你带到一个提升你的推销技巧的同时，又改变你的人生观点的境界。

<<金克拉销售圣经>>

书籍目录

第一章 信誉是推销的关键

- 一、信誉是一种品位和需求
- 二、诚实决定销售成果
- 三、比成交更重要的事：诚信
- 四、找出成交的最佳时机

第二章 保持正确的营销心态

- 一、认识你自己
- 二、积极的心态能改变你的命运
- 三、过于乐观有时反而易受挫折
- 四、成功的推销商应该有什么样的心态

第三章 销售离不开爱心

- 一、爱心换来成交
- 二、听是一种对顾客的尊重和爱
- 三、问题可以让双方拉近到交点

第四章 如何走近顾客

- 一、应该给顾客多少回应
- 二、从循序渐进到消除顾客的警戒
- 三、一分钟就能换得一辈子的信任
- 四、从启发顾客想象去靠近他
- 五、善于处理双方的心态
- 六、不可中断学习新的知识
- 七、该准备哪些，该知道哪些

第五章 使顾客成为赢家

- 一、善于劝说并说服顾客的感情和技巧
- 二、使他深信，再说服他
- 三、从他的不买到你的快卖
- 四、看看查克：用了多种方法！

五、级顾客理由与借口

第六章 推销商的重要修炼

- 一、将心比心：不要销售过度
- 二、同理心与同情心
- 三、你的形象包装
- 四、生理、心理和意志的平衡

第七章 促成成效率的语言训练

- 一、音调变化带来的效应
- 二、在疑问中发展你的顾客
- 三、淡化代价与损失的艺术

第八章 专业销售方法

- 一、诚实的逆向成交
- 二、额外附加成交及其他
- 三、专业推销员的特质：借招诉招

第九章 创意是金

- 一、先了解自己的产品再艺术地展开产品特征
- 二、潜在的顾客：储备你的客户群

<<金克拉销售圣经>>

三、创意的销售是创造性的表现

第十章 营销圣经的最后一页

一、献媚不等于推销

二、学会注视与倾听

三、金克拉太太对渐进式成交法的应用

四、营销没有惟一的圣经

五、人人都是营销专家

六、推销员的总结

七、成交的关键

<<金克拉销售圣经>>

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>