

<<拾级而上>>

图书基本信息

书名：<<拾级而上>>

13位ISBN编号：9787800732652

10位ISBN编号：7800732657

出版时间：2000-5-1

出版时间：中信出版社

作者：伊恩·西莫

页数：182

字数：143000

译者：刘文军 等

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>

<<拾级而上>>

内容概要

你是否拥有积极的心态？

你能连续不断地达成交易吗？

任何人都能推销，但只有最后达成交易才能称为推销。

《拾级而上》将告诉你如何做到这一点。

告诉你怎样才能日复一日、年复一年地达成交易。

对专业推销员来说，成交不仅仅是一种艺术，更是一种生活方式。

<<拾级而上>>

作者简介

西摩，是一位专业推销员，他在个人推销生涯中，共完成了3200多万美元的零售推销业务。

他的秘诀是什么？

他没有单一的秘诀，他的秘诀有很多。

西摩在书中介绍了这些技巧，按这些技巧办事，你就会从一个普通的推销员变为一个真正的专业推销员。

伊恩·西摩在十几岁的时

<<拾级而上>>

书籍目录

前言 第一部分 通向成功的39级台阶 台阶1 执著战胜拒绝 台阶2 保持积极的心态 台阶3 热情 台阶4 专业推销员的素质 台阶5 发现需求 台阶6 价格 台阶7 控制 台阶8 预见 台阶9 十要十不要 台阶10 上门推销 台阶11 12个交易小技巧 台阶12 认真准备 台阶13 寻找新业务 台阶14 行动方案 台阶15 如何运作 台阶16 开场（取得共识） 台阶17 认真倾听 台阶18 接近关系（热身） 台阶19 简明扼要 台阶20 推销过程 台阶21 财务分析 台阶22 口头交流 台阶23 使用有感情的词语 台阶24 使用描述性语言 台阶25 非语言沟通（肢体语言） 台阶26 人类的六种感觉 台阶27 推销情感，而不是理智 台阶28 触发情感 台阶29 锁定法 台阶30 制造紧迫感 台阶31 拿走 台阶32 试成交 台阶33 成交时机 台阶34 重复 台阶35 提出购买请求 台阶36 沉默的压力 台阶37 下次再买不可信 台阶38 处理失败 台阶39 好与最好的区别 第二部分 战胜异议 第三部分 如何成交 第四部分 成交之后

<<拾级而上>>

媒体关注与评论

本书是一本独具特色的推销成交手册，是由西摩根据个人推销经验写成的。西摩是一名卓有成效的专业推销员，他靠一步一步地努力，共推销出去3200多万美元的商品，他还在世界各地培训了上千名推销员。本书具有很强的实用性。在本书，你将学到专业推销员掌握时间的方法，你还将学到被实践证明是成功的推销技巧、推销策略和成交方法。

<<拾级而上>>

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>