

<<绝对说服>>

图书基本信息

书名：<<绝对说服>>

13位ISBN编号：9787801104977

10位ISBN编号：7801104978

出版时间：2003-8

出版时间：中国民航出版社

作者：晓炜

页数：246

字数：130000

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>

## <<绝对说服>>

### 内容概要

本书深刻透视安东尼·罗宾、理查德·丹尼、马休·史维、戴维·戈尔曼、麦克·巴尔、亚伯拉罕、博恩·崔西、尼尔·雷克汉姆、阿尔伯特·库尔曼等数十位世界级说服大师的思维触角，全面揭示说服的规律、披露说服的公式，帮助你轻松使用这套说服的模式——简单、有效、做得到！

## &lt;&lt;绝对说服&gt;&gt;

## 书籍目录

导读第一章 销售成功的“趋势”魔杖 你不能不了解的推销专业知识 把握诉求要点 关于麦肯锡的推销过程第二章 打造给顾客的绝对信赖感 你为什么需要绝对信赖感 如何发展绝对信赖 增减信赖度的四项要素第三章 发展出魅力四射的“独特卖点” 你需要给顾客一个为什么选择你的理由 运用“独特卖点”来确定你的推销特色 创造独特卖点的可能性是无限的 如何选择一个独特卖点第四章 贩卖物有所值的价值 建立价值的经典话术建立价值的话题转换公式 消除价格抵制的双赢策略第五章 将逻辑转换成情感 把需要激发为想要 触发情感的7大利器 客户的7大情感触发器的运用细则 人类的第六感觉如何传递产品或服务带给顾客的收益和结果 选择有说服力的情感词语第六章 卖产品远不如做服务 两个故事的延伸 抓住客户服务的新趋势 掌握客户服务的新方法 让好的服务口碑不断带给你新顾客 获得顾客推荐的EAR公式 获取推荐的提问措词技巧第七章 突破常规的4类性格销售模式 第一类性格模式：追求型对逃避型 第二类性格模式：自我判定型对外界判定型 第三类性格模式：自我意识型对顾他意识型 第四类性格模式：配合型对拆散型 你如何判定客户的类型第八章 改善关系的非语言沟通的重要性第九章 破译顾客的价值观念引导销售成功第十章 利用移情力量沟通获得客户支持

<<绝对说服>>

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>