

<<一分钟说服>>

图书基本信息

书名：<<一分钟说服>>

13位ISBN编号：9787801790491

10位ISBN编号：7801790499

出版时间：2002-09

出版时间：中国致公出版社

作者：天宇

页数：202

字数：200000

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>

## <<一分钟说服>>

### 前言

拙作“第三只看营销”系列丛书《一分钟说服》、《如何赢得顾客的心》、《人脉关系大赢家》相继出版以来，承蒙广大读者朋友厚爱，长时间畅销长城内外，大江南北。曾一度相继跃登全国多家大型书城畅销书排行榜，且久居不下。借此再版之际，向广大读者朋友致以深切之敬意和真诚之谢忱。本系列丛书本着简单、有效、做得到的原则，把市场营销领域中的很多观念、方法与技巧简单化了、通俗化了，使读者朋友读起来轻松，做起来简单，用起来有效。本系列丛书改变和提升了千千万万营销人员的生活品质和业绩水平。此次应广大读者朋友的强烈要求，本

## <<一分钟说服>>

### 内容概要

也许您看过推销方面的书籍或文章，不下10种、20种，经由这些书籍，您也学会了一些推销方法和技巧。

但肯定地说，没有哪一本书比您现在手中的这本书更能帮助您增加业绩、提升效率了。

因为它是世界上最顶尖的推销员们与顾客面对面销售经验的真实写照，它是被证明了的方法和技巧，它最大的特点是简单、有效、做得到。

当您逐页阅读本书时，您将仿佛与全世界最顶尖最有影响力的推销大师们会面，听他们成功的秘诀和经验，与他们学习交流世界上最棒的推销心理学、推销技巧和推销话术。

书中200多个推销话术，都有一个精典的故事支持，这些故事显示出世界上最好的自我介绍话术、约访话术、产品介绍话术、成交话术、问问题话术、电话行销话术。

它是一本不折不扣的推销话术室典。

在这本书里有您要找的任何适合您使用的话术。

您可以真正做到在任何时候销售任何产品给任何人。

您会成为一个真正的世界上最有说服力的人。

## &lt;&lt;一分钟说服&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 开场白话术 如何唤起客户的好奇心？

“年资”推销话术 如何激发顾客的兴趣？

真诚地关心顾客 接近客户的技巧 如何引发一个有趣的话题？

空前绝后的开场白 寻找共同的话题 如何与顾客取得共识？

我是来推销钞票的 心怀感激法 假设问句法 如何打消顾客的疑惑？

同理心话术 建立顾客对你产品的期待心理 如何吸引客户的注意力？

第二章 约谈话术 如何与决策者预约？

客户是需要教育的 二选一法则 如何与名人约访？

口香糖战术第三章 自我介绍话术 我们很骄傲地为市民服务了27年 预先框示法 戏说自己的姓名 谈论

出生地 给对方带来什么好处 坦言自己的私生活第四章 产品介绍话术 差异化介绍 有创意的产品介绍

话术 什么是产品介绍的AIDA理论？

如何借势推销？

为顾客着想 创造客户的信心第五章 成交话术 如何利用环境来推销？

“微软”提醒法 金币推销话术 定义不一样，结果也就不一样 创造需求 有时沉默才是最棒的话术 您认为它值多少钱它就值多少钱 向顾客提供个人保证 拥有……话术 当……话术 你会感觉到……话

术 房产销售话术 让客户了解未来社会的发展趋势 红灯止步 “7+1”推销话术 如何运用激将法？

推销有时也是一种演戏 贩卖顾客所能得到的优点 一定要顾客明白你所销售的产品是物超所值的 如何推销自己？

物以稀为贵 捆绑式销售 限时推销 奥城良治说服话术 世界上最动听的语言——赞美 如何把3件礼服卖给乡下老先生？

唤起客户爱的需要 如何抓住客户的目光？

设法打一个形象的比喻 攻心为上 如何说服家庭主妇？

倾听也是一种动听的语言 讲故事 魔法销售 逆向推销话术 推销需要“道具”吗？

小狗策略 分化瓦解策略 三年之约 白开水成交话术 90天到期的支票 不卖牛排卖“滋滋”声 什么是世界上最美妙的字眼？

如何推销价值百万美元的飞机？

书店买不到 婚姻说服法 塑造顾客的责任心 互补成交法 “嘶嘶”撕钞票说服话术 每一个顶尖推销员都要有一颗感恩的心第六章 处理反对意见话术 不要太在意顾客的反对意见 让我考虑考虑 对比推

销话术 乔·吉拉德如何卖汽车？

我没有带钱来 如何运用引语处理反对意见？

如何应付顾客的问价？

找一个挡箭牌 我代表的是客户 处理“考虑看看”反对意见话术 如何处理价格异议？

客户说“没钱”，怎么办？

您考虑好了吗？

如何对付“我还要考虑考虑”？

这对你没什么妨碍 让顾客明白不决定购买将会犯一个愚蠢的错误 我做错了什么吗？

贵有因便宜也有理 如何卖出百万保单？

如何把保单卖给夫妻？

创造美好愿景说服法 如何处理“太贵了”的反对意见？

如何处理“身体很好，不用保险”的反对意见？

如何应对“我没钱，付不起保险费”？

第七章 问对问题话术 关怀式销售 如何问二选一的问题？

四个问题成交法 假设成交问问题法 说故事成交法 说服的最高境界是问问题 我会更加努力 平台成交法 循序渐进话术 如何让顾客不断地点头？

从小交易到大交易 假如我的服务不适合你，就完全免费 如何让顾客主动来购买？

<<一分钟说服>>

如何推广课程？

幽默成交法 如何让顾客为你转介绍？

假如我付你一万元，你能吃一只蟑螂吗？

如何卖房子？

第八章 电话行销话术 以电话调查的方式来推销 电话服务 如何利用电话催款？

如何用电话约定拜访的时间？

传递给顾客坚定的信念 如何塑造产品的价值？

如何使用合一架构？

与守门员做朋友 每通电话都要有足够的信息后记

章节摘录

第一章 开场白话术 如何唤起客户的好奇心？

推销员与顾客面谈之前，需要适当的开场白，好的开场白是推销成功的一半。

在实际推销工作中，推销员可以首先唤起客户的好奇心，引起客户的注意和兴趣，然后从中道出推销商品的利益，迅速转入面谈阶段。

好奇心是所有人类行为动机中最有力的一种，唤起好奇心的具体办法则可以灵活多样，尽量做到得心应手，运用自如，不留痕迹。

一位人寿保险代理商一接近准客户便问：“五公斤软木，您打算出多少钱？”

“我不需要什么软木！”

客户回答说。

“如果您坐在一艘正在下沉的小船上

## <<一分钟说服>>

### 媒体关注与评论

一分钟说服 第三只看营销系列之一，世界上最棒的推销话术。

帮助你成为世界上最有说服力的人。

推销贩卖的是话术，推销是说对话，问对问题的艺术。

让你与全世界最顶尖的推销大师面对面交流。

销售专业中最重要的字就是“问”。

——博恩·崔西世界一流效率提升大师 你一生中卖的惟一产品。

那就是你自己。

——乔·吉拉德全球汽车销售第一名 我有三件法宝能够帮助我得到我所想要的； 第一，我是自己心灵的主人。

第二，我懂得问问题的技巧。

第三，我可以付诸大量的行动。

——马修·史维世界一流销

## <<一分钟说服>>

### 编辑推荐

一分钟说服 第三只看营销系列之一，世界上最棒的推销话术。

帮助你成为世界上最有说服力的人。

推销贩卖的是话术，推销是说对话，问对问题的艺术。

让你与全世界最顶尖的推销大师面对面交流。

销售专业中最重要的字就是“问”。

——博恩·崔西世界一流效率提升大师 你一生中卖的惟一产品。

那就是你自己。

——乔·吉拉德全球汽车销售第一名 我有三件法宝能够帮助我得到我所想要的； 第一，我是自己心灵的主人。

第二，我懂得问问题的技巧。

第三，我可以付诸大量的行动。

——马修·史维世界一流销



#### 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>