

## <<价值千万的说服系统>>

### 图书基本信息

书名：<<价值千万的说服系统>>

13位ISBN编号：9787801799586

10位ISBN编号：7801799585

出版时间：2010-9

出版时间：中国致公出版社

作者：周新曜

页数：210

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>

## <<价值千万的说服系统>>

### 内容概要

《价值千万的说服系统（销售人员如何销售致富）》里有很多新颖的说服观念，有不可思议的说服技巧和策略。

有人用其中的一个说服观念和技巧，赚取了想象不到的财富；有人用了其中的某个说服策略，自己的事业发生了巨大的变化；有人用了整个说服系统，自己的人生有了巨大的提升。

## <<价值千万的说服系统>>

### 书籍目录

第一章 价值千万的销售观念销售，你的名字叫什么?我要我就能企图心目标的魔力马上行动坚持，美梦就会成真过程比结果更重要销售员的动物精神做个知识型销售员第二章 价值千万销售方法从陌生人到顾客的距离如何迅速与顾客建立亲和力寻找顾客购买的关键按钮所有成交都是为了爱瞬间成交有需求才有销售倾听的艺术方法决定效率“相信”销售法吸引力法则如何说话最有说服力追求快乐与逃避痛苦说服法用声音说服专业式销售要成为一名销售心理学家零拒绝销售法示范式销售提问销售法“暗示”推销法赞美销售法“相对论”销售法“归类”销售法“地理式指令”销售法反败为胜“贩卖解决方案”说服法第三章 价值千万的行销策略先卖观念再卖产品定价定天下……第四章 价值千万的个人管理第五章 价值千万的销售管理第六章 价值千万的理财致富

## <<价值千万的说服系统>>

### 章节摘录

第一章 价值千万的销售观念 销售，你的名字叫什么？——揭开销售的神秘面纱 销售是指为了劝说潜在顾客购买某种能够满足个人需要的商品、服务、观念或其他的東西而产生的人与人之间沟通的过程。

说得浅显一点就是一种买卖行为。

销售在我看来还是一种人帮助人的过程，因为销售人员要不断了解顾客的需求，为顾客解决问题，使顾客生活更有品质，工作更有效率。

销售人员是在帮助顾客。

销售人员在任何行业都是最重要的一批人。

没有销售，规模再大、技术再先进的企业也难以为继，因为产品卖不出去。

产品卖不出去，企业就无法继续投入；企业无法继续投入，企业就无法运转。

在企业的发动机里，销售是火花塞。

销售人员用自己的销售业绩，帮助企业创造利润和财富。

销售人员对企业来说是不可或缺的。

有人说美国的繁荣是推销员造成的，我想这句话并非虚诞之言。

美国是一个销售王国，销售员人口庞大，有许多销售员协会和组织，销售员也受到崇高的礼遇。

有人作了一个妙喻，假如美国总统突发神经，将全美国的销售员通通关进集中营。

<<价值千万的说服系统>>

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>