

<<推销为王>>

图书基本信息

书名：<<推销为王>>

13位ISBN编号：9787802131545

10位ISBN编号：7802131545

出版时间：2006-1

出版时间：海潮出版社

作者：林平

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>

## <<推销为王>>

### 内容概要

成功来自一次又一次的尝试；推销是“买”而不是“卖”；永远不以拒绝为答案；让你的表达更有魅力；用最简单的字与人沟通；有耐心，才会有效率；首先要引起客户的兴趣；顾问式营销——现代观念；使服务无限延伸；为了明天的生意而广交朋友。

## &lt;&lt;推销为王&gt;&gt;

## 书籍目录

一、推销员的必备素质永远比第一名还要努力没有热情就没有销售推销，首先是推销你自己自信将产生更大的自信永远主动地行动无法生存胆怯者成功来自一次又一次的尝试坚持到“临门一脚”难就难于沟通打动人的第一印象充满人情味的微笑二、透视客户的消费心理永远使顾客感觉重要恭维他真正在乎的事情人们最关心他自己真诚地对别人发生兴趣站在对方的立场上把他的需要卖给他三分，听七分仿佛是他自己在做决定利用“怕买不到”的心理你不卖他偏要——逆反心理占便宜的心理人皆有之人人都有“从众心理”三、说服客户的超级手段一切都是为了说服“连续肯定”的法则“二选其一”的法则“假定成交”的法则“魔力句式”的法则“意向引导”的法则“金额细分”的法则“眼见为实”的法则“设置疑问”的法则“对症下药”的法则“破旧立新”的法则“真心诚意”的法则区别“想要”与“需要”要先买，然后再卖推销是“买”而不是“卖”四、必胜的推销技巧看碟下菜量体裁衣针对不同类型客户的应对策略如何降服精明客户不同年龄段的不同特点沉默中有话，手势中有语言视所有人都是百万客户诚实具有惊人的魔力恰当地使用“证人”抓住说得算的人制造一个假想的共同敌人“困魏救赵”的杀价手法用激将法帮他下决定永远不以拒绝为答案见好就要收订购单也是说服的工具煮熟的鸭子别飞了退货时，应比卖货时更客气对待客户的抱怨五、说服——赢得成功的核心让你的表达更有魅力把话说得入耳动听用最简单的字与人沟通与其多说，不如多听控制顾客的情绪有耐心，才会有效率询问——与客户的互动突破客户的拒绝当心“祸出口出”电话是你的推销员用声音征服客户功夫在于知识六、面对面的推销直接的拜访漂亮的开场白首先要引起客户的兴趣用环境制造心理压力用热情取得信任诚恳地接待来访客户主角永远是买方上门推销的技巧别在细节上摔跟头把握恰当的推销时机不要被不是理由的理由所迷惑成交是下次推销的开始七、朋友就是网络为了明天的生意而广交朋友辛勤地编织一张大网每天交三个朋友想客户所想，急客户所急记住名字与面孔顾问式销售——现代观念把流失的顾客再“买”回来抛弃九等客户产品如衣服渠道如手足八、以服务换忠诚销售真正始于售后“人生来就是为上帝服务的”留住顾客就能产生价值关注服务中的细节使服务无限延伸“100+1”和“100-1”都等于零嫌货人才是买货人

## &lt;&lt;推销为王&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘在美国，有一个卖汽车的推销员总是在他们公司销售成绩排名第一，有人问他：“你为什么总是第一名？”他回答说：“因为我每个月都设法比第二名多卖一台车子。

”这么简单的一个方法，这样简单的一句回答告诉了我们一个简单的成功道理——永远比第一名还要更努力。

1964年的一天，刚刚从海军学院毕业的吉米·卡特遇到了当时的海军上将里·科弗将军。

将军让他随便说几件自认为比较得意的事情。

于是，踌躇满志的吉米·卡特得意洋洋地谈起自己在海军学院毕业时的成绩：“在全校820名毕业生中，我名列第58名。

”他满以为将军听了会夸奖他，孰料，里·科弗将军不但没有，反而问道：“你为什么不是第一名？你尽自己最大努力了吗？”这句话使吉米·卡特惊愕不已，答不上话来，但他却牢牢记住了将军这句话，并将它作为座右铭，时时激励和告诫自己要不断进取，永不自满和松懈，尽最大努力做好每一件事。

最后，他以自己坚韧不拔的毅力和永远进取的精神登上了权力顶峰，他成了美国第39任总统。

卸任后，吉米·卡特在撰写自己的传记时，便将这句话作为标题《你尽最大努力了吗？》P3

## <<推销为王>>

### 编辑推荐

推销是一个创造财富精英的职业，是一个激发潜能展现自我的职业。  
本书为铸造推销高手而写，为改变普通人的命运而作，是每个推销员有效而实用的必备读本。

<<推销为王>>

#### 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>