

<<向大师学习-乔.吉拉德如是说>>

图书基本信息

书名：<<向大师学习-乔.吉拉德如是说>>

13位ISBN编号：9787802133716

10位ISBN编号：7802133718

出版时间：2007-5

出版时间：海潮出版社

作者：凡禹

页数：269

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>

<<向大师学习-乔·吉拉德如是说>>

内容概要

事实上，作为伟大的推销员和演讲家，乔·吉拉德的很多言论都已被推销界所传诵。本书只是把最经典的近百句言论挑选出来，用最浓缩的语言阐释，用最具代表性的案例进行说明，并配以精美的插图，带给读者直观的感受，以达到让经典言论再现智慧光华的目的。

跟大师学习，才能创造大师级的成绩！ 要读就读大师的经典著作，要学就学大师的经典言论

。

这是一本传播推销精神的书，也是一本推销实践范本。

经典言论是需要您常读常品常用常愿的—— 相信每一个以这些经典言论为推销指导的人，都能创造出一流的推销成绩。

<<向大师学习-乔·吉拉德如是说>>

书籍目录

前言第一辑 推销你自己 1.你在卖些什么 2.结交正确的对象 3.坚守你的原则 4.小心妥协 5.试着说“不” 6.说好第一句话 7.用好习惯塑造自己 8.学会推销自己 9.证明你的与众不同 10.一次只做一件事第二辑 选对池塘钓大鱼 11.与更多的人见面 12.严格遵守250定律 13.请客户帮你转介绍 14.订好目标计划 15.了解顾客 16.猎犬计划 17.倾听和微笑 18.上门推销 19.有效客户第三辑 推销精神 20.培养正面的心态 21.思想力法则 22.利用充电器 23.走两里路 24.骨牌效应 25.坚持成为赢家 26.你看别人像什么 27.比昨天多做点 28.感谢不买的客户 29.把名片扔出去 30.信念之火第四辑 一切只为成交 31.买卖才刚开始 32.拒绝后永不放弃 33.把握初接触40秒 34.走到门口再回来 35.使用顾客见证 36.多谈价值少谈价格 37.假定再度成交 38.推销关键点 39.别放飞熟鸭子 40.开始就拿订单 41.挠到痒处第五辑 “秘笈”藏于细节 42.记忆管理 43.承诺的力量 44.微笑的魅力 45.练习、练习，再练习 46.见面前摸清底细 47.考虑不等于拒绝 48.愚蠢的情绪谈判 49.细微之处 50.使用适当字眼 51.消除推销噪音 52.推销用语禁忌第六辑 先买然后卖 53.不卖产品卖想法 54.喜欢推销，推销喜欢 55.先买，然后再卖 56.研究你的对手 57.向对手学习 58.我想我就能 59.人品与商品 60.疯狂销售 61.推销欲望 62.只卖好处第七辑 关键按钮 63.记住每一个人的名字 64.找出那棵樱桃树 65.客户能得到哪些 66.为客户诊断病情 67.购买风险问题 68.聚焦客户注意力 69.让感觉去说话 70.按动他的热键 71.报价最佳时机 72.演示胜过雄辩第八辑 客户比你聪明 73.倾听是艺术 74.谎言的代价 75.在意你的客户 76.维护你的好名声 77.让客户有面子 78.做客户的私人秘书 79.让客户二选一 80.价格拒绝真面目 81.诚实问题 82.针对性提问第九辑 品牌服务意识 83.无条件做好售后服务 84.给客户写封信 85.物超所值的服务 86.开一个感情账户 87.收回账款 88.别忘记顾客 89.爱的信息 90.真正的关心客户 91.定期巡访第十辑 攻心为上 92.与客户分享秘密 93.让客户也凑一脚 94.让客户哭出来 95.抓住客户的弱点 96.使用恭维敬语 97.七加一法则 98.模仿客户身体语言 99.让客户觉得重要 100.感官与感情 101.被拒绝意味什么

<<向大师学习-乔.吉拉德如是说>>

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>