

<<成交高于一切>>

图书基本信息

书名：<<成交高于一切>>

13位ISBN编号：9787880826845

10位ISBN编号：788082684X

出版时间：2006-9-13

出版时间：中国科技音

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>

<<成交高于一切>>

内容概要

谁是孟昭春：他是销售专家，人称孟百万，曾在两个月内做成七个百万大单，十二年无人打破记录！让人瞩目的1466万保费大单，荣获中国营销案例金奖！他是培训大师，荣获中国十大企业培训师称号；他台风幽默诙谐，语言生动传神，被誉为讲坛上的“单田芳”！孟昭春先生的销售力作“成交高于一切——大客户销售十八招”，将平生绝学倾囊相授，让我们一招领先，招招领先！

孟昭春在讲什么：十八招的核心就是如何正确使用营销组合，创建实效的营销模式，真诚机敏的面对客户，把小单做大，把死单做活，招招落实在成交。

孟教授讲给谁？
各级营销主管、经理、总监、资深营销员、营销代理商。

<<成交高于一切>>

书籍目录

第一篇 战胜盲点篇

第一招：把握人性规律 平和面对成交

第二招：建立意愿图象 自动导航成交

第三招：打开沟通之窗 谈判控制成交

第二篇 一网打尽篇

第四招：把握招标流程 逐环掌控成交

第五招：学会人情练达 关系决定成交

第六招：找出系铃之人 一网打尽成交

第七招：摸清客户底牌 教练帮助成交

第八招：防范销售雷区 谨慎才能成交

第九招：用好三方案例 借力权威成交

第三篇 无敌工具篇

第十招：广交优质客户 量大必有成交

第十一招：培养忠诚顾客 抑制对手成交

第十二招：瞬间完成说明 快字影响成交

第十三招：永久记忆行销 文字说服成交

第十四招：锻造杀手之铜 工具辅助成交

第十五招：教育驱动营销 培训服务成交

第四篇 一剑封喉篇

第十六招：学会望闻问切 把握需求成交

第十七招：切忌自言自语 对话才能成交

第十八招：锁定拒绝原因 反问引导成交

<<成交高于一切>>

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>