

<<世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787506454964

10位ISBN编号：7506454963

出版时间：2009-4

出版时间：中国纺织

作者：马福存

页数：336

字数：301000

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>

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 内容概要

本书根据推销员的需要，从实际工作出发，用简单通俗的语言介绍了推销员如何处理日常的推销工作，并详细介绍了推销员应具备的技巧和提升这些技巧的方法。

本书还附有大量完备、翔实的案例，让读者能够在细细品味推销大师的风采之余，对推销的精髓有进一步的了解。

## &lt;&lt;世界上最伟大的推销员&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 顶尖推销员的N种“维生素” 秘籍1：具备出众的个人素质 秘籍2：掌握渊博的知识 秘籍3：深刻了解你的主“打”产品 秘籍4：精通推销语言 秘籍5：拥有扫描客户的眼光 秘籍6：具备双赢的销售理念 秘籍7：机智灵活的思维方式 秘籍8：时间上的运筹帷幄 秘籍9：始终如一的勤奋 秘籍10：热爱销售，并能将其当作一项事业第2章 巅峰情绪，决定巅峰成就 秘籍11：用自信拉开帷幕 秘籍12：没有做不到，只怕想不到 秘籍13：积极的自我暗示与确认 秘籍14：“拔出”心中的自卑 秘籍15：咬定目标不放松 秘籍16：用100%的热情做事 秘籍17：坚持到底，永不放弃 秘籍18：激情是成功的炼金石第3章 让客户第一时间接纳你 秘籍19：适合时宜地着装 秘籍20：展现积极健康的仪容 秘籍21：举止优雅宜人 秘籍22：细节成就卓越 秘籍23：“握”出优雅与风度 秘籍24：来一个闪亮的开场白 秘籍25：营造良好的第一印象 秘籍26：博取客户的信任和好感 秘籍27：巧给客户戴“高帽” 秘籍28：让客户认可你的微笑 秘籍29：获得客户的认同 秘籍30：“听懂”客户的话 秘籍31：恰当应对客户回应 秘籍32：将形象“烙”在客户心上 秘籍33：怎么说比说什么更重要第4章 亮出产品的卖点 秘籍34：用独特卖点打动客户 秘籍35：引导客户多了解产品优点 秘籍36：点燃客户的“好奇心” 秘籍37：让缺点变卖点 秘籍38：多谈价值，少谈价格 秘籍39：向客户展示产品的好处 秘籍40：有创意才有好卖点第5章 引爆客户的购买欲望 秘籍41：一开头就激发客户的兴趣 秘籍42：让自己的介绍更专业 秘籍43：帮助客户寻找购买理由 秘籍44：创造客户的迫切需求感 秘籍45：调动客户的竞争心理 秘籍46：营造“欲购从速”的感觉 秘籍47：给客户创造好故事 秘籍48：卸载客户的压力 秘籍49：让客户感受到利益第6章 用提问掌控销售方向盘 秘籍50：说得多不如问得巧 秘籍51：营造轻松提问的氛围 秘籍52：直接式提问 秘籍53：选择式提问 秘籍54：引导式提问 秘籍55：证实式提问 秘籍56：反问，锁定客户注意力第7章 嫌货才是买货人——异议的化解 秘籍57：练就区分真假异议的火眼金睛 秘籍58：使异议变得无足轻重 秘籍59：巧妙应对客户的价格异议 秘籍60：选择好回应时机 秘籍61：让客户回答自己反对的问题 秘籍62：化解异议有招数 秘籍63：态度诚恳，直接反驳 秘籍64：旁敲侧击，巧妙转化 秘籍65：先是后非，间接否认 秘籍66：重申优点，强调紧迫性 秘籍67：改造自身的销售行为第8章 将客户一个个地说服 秘籍68：把东西卖给“没钱”的客户 秘籍69：创造有说服力的声音 秘籍70：用精确的数据说服客户 秘籍71：用幽默说服客户 秘籍72：说服直爽型客户的有效话术 秘籍73：说服慎重型客户的有效话术 秘籍74：说服优柔寡断型客户的有效话术 秘籍75：说服果断型客户的有效话术第9章 成交才是硬道理 秘籍76：辨别成交的几种信号 秘籍77：把握成交的时机 秘籍78：请求式成交法 秘籍79：小点成交法 秘籍80：设想式成交法 秘籍81：鲍威尔式成交法 秘籍82：激将式成交法 秘籍83：幽默成交法 秘籍84：“不景气”成交法 秘籍85：骑虎难下法 秘籍86：从众成交法 秘籍87：锐角成交法 秘籍88：富兰克林成交法 秘籍89：最后机会成交法 秘籍90：“别家可能更便宜”成交法第10章 网络人脉——永久销售的秘密 秘籍91：用“人脉”拉动“财脉” 秘籍92：陌生人中找“贵人” 秘籍93：让客户为你推荐客户 秘籍94：成交之后有讲究 秘籍95：不断提供超值服务 秘籍96：灵活运用“外围影响” 秘籍97：比你承诺的多做一点 秘籍98：节假日，问候客户一声 秘籍99：开放你的人脉圈子 秘籍100：双赢才是真正的赢 秘籍101：诚信，将订单持续到底参考文献

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 章节摘录

第1章顶尖推销员的N种“维生素” 原版精读 我是自然界最伟大的奇迹。

自从上帝创造了天地万物以来，没有一个人和我一样，我的头脑、心灵、眼睛、耳朵、双手、头发、嘴唇都是与众不同的。

言谈举止和我完全一样的人以前没有，现在没有，以后也不会有。

虽然四海之内皆兄弟，然而人人各异。

我是独一无二的造化。

我是自然界最伟大的奇迹。

我不可能像动物一样容易满足，我心中燃烧着代代相传的火焰，它激励我超越自己，我要使这团火燃得更旺，向世界宣布我的出类拔萃。

没有人能模仿我的笔迹、我的商标、我的成果、

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 编辑推荐

《世界上最伟大的推销员》让你成为最好的推销员。

<<世界上最伟大的推销员>>

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>