

<<无敌成交>>

图书基本信息

书名：<<无敌成交>>

13位ISBN编号：9787798621655

10位ISBN编号：7798621652

出版时间：2012-9

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>

<<无敌成交>>

内容概要

1、成交术4大精髓——成交基本功

面对客户进行成交时，首先掌握成交的基本规律和步骤。

面对成交规律，每一个成交高手都会僵化、然后固化，进而活化运用。

2、成交信任6大法宝——跨越成交第一步

搭建与客户信任是无敌成交的第一步，也是最难的一个环节。

学会“一礼二赞三倾听、四问五笑六礼品”破冰技巧，迅速走进客户内心，为迅速成交埋下铺垫。

3、高效成交8大法则——完善成交过程

8大法则能够让整个成交过程滴水不漏，环环相扣，为每一位成交高手必备。

4、成交降龙18式——关键成交技巧

本章节结合讲师14年的行销及培训经验，总结出一套适合各行业成交的通用成交技巧。

成交18式，式式不同，式式精彩，式式成交。

5、异议处理6技巧——跨越成交障碍

面对客户的各种非议、异议、挑刺、责难，该如何应对自如？

该如何让客户改变对抗心理？

异议处理6技巧为您揭晓最佳答案。

6、成交跟单10方法

成交是跟单跟出来的。

跟单也是耗时最长、用心最多的成交环节。

这里汇聚了常见的10种跟单成交方法，种种有技巧。

<<无敌成交>>

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>