

<<煽动式销售>>

图书基本信息

书名：<<煽动式销售>>

13位ISBN编号：9787807472841

10位ISBN编号：7807472847

出版时间：2008-9

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：程刚启

页数：210

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>

<<煽动式销售>>

前言

此书是我在全国多场培训的精华。
在每场培训期间，学员都感觉学得不够，询问我有没有书籍。
每次都感到很愧疚，一直忙于在全国讲课，直到今年春节期间，抽空一气写完。
关于书的形式，我当时想了很长时间。
如果按照普通的形式来写，许多人会没有多大的兴趣看，可能会觉得枯燥。
有一天，一个灵感出现，突然想到了以故事的形式出现。
这样大家会更有兴趣看，更重要的是你们会更容易记住其中的一些知识点，对大家的帮助比较大。
无论是人们生活中的一些道理，或者销售的技巧，许多东西从古至今都没有太大的变化，内容不变，只是需要我们用新的方式、现代的方式、更容易接受的方式来表现出来。
在我们专卖店也一样，无论是产品的摆放、促销信息，还是推广活动，都可以更新颖的方式来表达，其目的只有一个，那就是吸引顾客，提高销售额。
我在讲台上，经常讲我不是老师，我是一名业务员，一名有些东西可以跟大家分享的业务员。
很多东西，我是先做给大家看。
你们再拿回去用。
不知这是不是另外一种示范呢？
在这里我要感谢以下一些客户： 香港福牌实业发展有限公司 香港仁豪国际实业发展有限公司
深圳市金富丽家具发展有限公司 深圳市诺亚创盟家具有限公司 深圳市雅朵家具织品有限公司
让我有机会去展现自己。
感谢协助过我的人，福牌公司的袁小姐、吴小姐、魏经理等等。
感谢我的助理李小姐。
还要感谢我所有的学员。
销售是人们每天都需要用的一个工具，销售更是一门艺术。
我想尽我的一点微薄之力，将销售变成一个人人都可以用好的好工具，更要将它升华为一门艺术。
所以我在和电视台合作策划一个大型的栏目——《销售之星》，给大家一个舞台，来展示销售，来发挥销售。
我也期待着大家的参与。

<<煽动式销售>>

内容概要

《煽动式销售：金牌导购员日记》可以说是作者在全国多场培训的精华集合之作。销售是人们每天都需要用的一个工具，销售更是一门艺术。作者希望想尽自己的一点微薄之力，将销售变成一个人人都可以用好的好工具，更要将它升华为一门艺术。

<<煽动式销售>>

作者简介

程刚启，深圳市启程鸿图企业管理有限公司总裁 著名实战销售培训教练，从事销售工作多年，有着良好的实战经验及业绩。
曾服务过的行业有地产、眼镜、医药等。
现致力于家具行业的导购员的销售培训，倾力为每个家具企业量身定做一套培训系统！
为企业培养出一批真正能卖家具的导购员！
到目前为止，已有上百场大型授课经验。
课程特色：实用、有效。

<<煽动式销售>>

书籍目录

第一章 遭遇业绩困扰——李丽第二章 秘密——白发老先生第三章 基本功——保险员王军第四章 煽动式销售——心理学家刘教授第五章 5年规划——演讲家林老师第六章 迎接客人——营业员张薇第七章 建立信赖感——演员赵老师第八章 了解需求——医生白大夫第九章 介绍产品——菜农吴姐第十章 异议处理——导购员阿杏第十一章 成交——情场高手大龙第十二章 投诉处理——客服陈经理第十三章 转介绍——口碑营销Mike第十四章 学习会——黄总第十五章 从这里开始第十六章 成功记录表第一周第二周第三周第四周第五周第六周第七周第八周第九周第十周第十一周第十二周第十三周后记

<<煽动式销售>>

章节摘录

第一章 遭遇业绩困扰——李丽 20号，星期六，下午，天空飘着毛毛细雨。家具卖场门前站着一门卫，打量着门前来来往往的行人。气势雄伟的卖场广场上，孤苦伶仃地停放着几部车，稀稀落落的行人在门口快步地走过，偶尔走进一两个人。平时这时候人还是很多的，今天这一下雨，整个家具卖场冷冷清清。许多专卖店的导购员都凄凄切切地看着门外，眼球都快掉出来了，希望有个客人能进来，哪怕只是进来看看也好。李丽店里的三个人，也是无聊地期待着能有客人来走走。

李丽，狮子座，一头长发，大大的眼睛，身材匀称，有一种特有的女人味，很多顾客都愿意跟她做生意。她把大部分的精力放在了工作上，整天扎着头发在专卖店里忙来忙去，很少出去玩，认识她的朋友，都说她太要强了。

李丽来深圳3年了，一直在家具行业做导购员，前两年家具行业很好做，自己的收入也很好。可近1年，股市低迷，楼市下跌，竞争也越来越大，家具是越来越难卖。卖掉一套产品，嘴巴都要起泡了。她在现在这个青少年家具品牌“七彩人生”做了1年多，现在是这个店的店长。

突然店门口传来脚步声，他们齐刷刷站了起来。定睛一看，原来是自己的老板黄总正朝这边走过来……唉……顿时他们都像泄了气的皮球，又有些忐忑不安。他们都害怕老板问这个月的业绩。这个月快结束了，可30万销售指标完成不到一半，本想着今天星期六，客人会多一些，开个两三万应该不是很大的问题，可因为下雨，努力了一天才成交了8000元，真是天有不测风云啊。李丽这时更是战战兢兢，自己身为店长，黄总肯定会问自己。问起来该怎么说呢？正在李丽手足无措的时候，黄总已走了进来。他进店后看了一圈。

<<煽动式销售>>

媒体关注与评论

这是一本特别的书 你可能厌倦了教科书式的理论说教 这是一本寓教于乐的故事书 你很可能看完许多书就扔到一边 但这是一本能让你实践、操作的书 你可能觉得讲销售千篇一律 但这本书从人性深处与你谈销售 这本书以故事的形式来讲销售的技巧，写得很好，趣味性强！

——深圳市富之岛家具有限公司总裁——何循证 这本书很特别。
我很喜欢，程老师去年跟我们公司合作时，我们感觉他的课很实在，很受欢迎，帮助了我公司整体业绩的提升！

香港福牌实业发展有限公司总经理——彭森林 几次与程老师交流，程老师讲的东西很具有实战性！

实操性！

在这本书里都能体现出来！

——深圳市左右家私有限公司副总裁——洪晓山 我公司的培训刚做完后一个月，业绩显著提升！

程老师的书，我也是建议员工买回去好好阅读。

——香港德兴发集团副董事长——黄荃乐 这本书里面所讲的销售技巧。

不同于市面的大家经常说的一些方法，很有深度。

程老师思维很活跃，他的课程在行业内有很好的口碑。

——东莞市臻品家具有限公司董事长——何铭毅 程刚启老师的课程很有系统性。

他给我公司专卖店的是一套系统，而不仅仅是培训而已。

这本书的可读性、实用性都很强！

——深圳市雅朵家具织品有限公司总经理——杨成

<<煽动式销售>>

编辑推荐

《煽动式销售：金牌导购员日记》由深圳出版发行集团、海天出版社出版。

谁煽动了谁？

找火：火 = 欲望；点火：顾客购买的是满足；煽火：心中欲望的工具；灭火：产品和服务。

谁都希望通过一次简短的谈话就可以达到销售目的。

《煽动式销售：金牌导购员日记》向我们展示了一种全新的沟通技巧，即利用修辞方法和心理学技巧，成功地引导销售谈话。

书中的实例和练习以及对背景知识深入的阐述引人入胜。

通过阅读这《煽动式销售：金牌导购员日记》，读者可以循序渐进地了解 and 掌握这种实用的销售方法，然后应用到实际中去，同时也可以了解到，如何通过充分发掘自身的潜力的方式来取得客户的信任。

《煽动式销售：金牌导购员日记》谨献给所有希望提高沟通能力的销售员、采购员，还有顾客！

<<煽动式销售>>

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>