

<<就这样成为销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<就这样成为销售冠军>>

13位ISBN编号：9787040142280

10位ISBN编号：7040142287

出版时间：2004-02

出版时间：高等教育出版社

作者：霍普金斯 拉曼

页数：185

译者：杨玉明

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>

## <<就这样成为销售冠军>>

### 内容概要

在本书中，两位世界顶级训练大师对销售过程做了精细的分解，让你可以对销售中的每个和步骤都有所了解：如何正确接近客户？

如何利用电话与客户建立联系，从而赢得会面机会？

如何发掘客户需求？

如何找出与客户的异议并将之排除，从而达成销售协议？

本书并不是简单地教导你应当做什么，而是以故事的形式，通过主人公“史蒂夫”所经历的销售训练，让你掌握各种销售技巧，从而由一名普通的销售员变成一名杰出的销售冠军！

## <<就这样成为销售冠军>>

### 作者简介

汤姆·霍普金斯曾与世界著名领袖包括美国前总统布什，英国首相撒切夫人等同台演讲，被称为“销售冠军的缔造者”，现场接受过他销售训练的学员超过了500多万。

劳拉·拉曼美国顶级销售员。

她于1989年创办了经理人培训咨询公司，帮助有进取心的销售员及公司赢得成功。

## <<就这样成为销售冠军>>

### 书籍目录

销售之路第1课 冠军销售员的身心第2课 冠军销售员的训练第3课 冠军销售员为什么讨人喜欢第4课 冠军销售员的声音第5课 冠军销售员的形象第6课 善意诱导的必要性及其艺术第7课 理解不同个性第8课 用直觉解读他人第9课 剖析销售第10课 组建人际关系网第11课 获得尽可能多的约见机会第12课 克服惧怕被拒绝的心理第13课 精彩的问侯第14课 需求鉴定第15课 排除竞争第16课 强有力的展示第17课 异议预防第18课 成交戒津第19课 战胜最后的异议第20课 追踪现实和对追踪的恐惧第21课 推荐的竞争优势第22课 冠军销售员对未来的展望第23课 时间安排第24课 冠军销售员的自我分析午餐几个月后三种类型的销售员

## <<就这样成为销售冠军>>

### 媒体关注与评论

名家评书 如果你是一位销售员，你可以在本书中找到你自己。  
像对待你的地图那样对待它吧。  
这样，你将成为一个伟大的销售员。

- 威利斯·特纳，CSE总裁，国际销售与营销公司 这本销售训练指南，涵盖了顶级销售人员在所有关键领域中的最佳典范。

课程易于学习，并且将帮你打造更具回报的客户关系，获得更高的收入，更有职业成就感。  
对任何想取得进步，到达更高层次成功的销售员而言，它都是一本必读书籍。

- 杰哈德·哥斯切温德纳，《销售魔力杂志》的发起人与出版商 作为一个讲授了二十年MBA课程的教授，我鼓励每一个管理界人士为他们的销售队伍开列这一必读读物。

- 迈克尔·露西尔博士，圣·波那温切尔大学营部门主席 每一页都充满销售方面的灵感。

- 安东尼·帕瑞尼罗，《VTIO的秘密：像CEO那样思考和销售》的作者

## <<就这样成为销售冠军>>

### 编辑推荐

汤姆·霍普金斯被美国报刊称为国际销售界的传奇冠军。  
他是全世界单年内销售最多房屋的地产销售员，平均每天卖一幢房子。  
至今，他仍是吉尼斯世界记录保持者。  
为什么有人可以在一年卖365幢房子？  
为什么有可以在11年内卖10000多台汽车？  
为什么有人可以在1天之内完成全年的定额？  
为什么有人可以成为全世界的销售冠军？  
没有别的原因，只是因为他们都接受过良好的销售训练！  
全球第一销售训练大师、吉尼斯世界销售记录保持者：百万畅销书作家汤姆·霍普金斯的巅峰之作！  
全球最权威的销售训练指南，帮你取得前所未有的销售业绩！

<<就这样成为销售冠军>>

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>