

<<吸引顾客>>

图书基本信息

书名：<<吸引顾客>>

13位ISBN编号：9787111175964

10位ISBN编号：7111175964

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业

作者：(美)卢·卡萨拉(L

页数：192

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>

<<吸引顾客>>

内容概要

作者曾经与200多位成功的企业家进行过面谈，在谈到专业金融服务时，企业家们认为强行推销是引致自己对其反感的第一原因；而对销售员有好感是自己愿意接受基服务的首要原因。

为了帮助销售人员避免简单地重复、模仿别人的销售行为和模式，结合自身特点给客户留下良好的印象，本书的每一章都介绍了一个概念并提供了一套工具，每套工具还配有特别的应用与案例。通过学习本书，销售人员可以顺利掌握魅力原则、关系建立原则、责任原则，从而吸引重要的客户，水到渠成地建立良好的客户关系，持续提供服务并创造成功。

你会喜欢这本书，这本书充满了深刻的思想、经验以及可以转变为生活和工作实践的建议。

——肯·布兰佳《一分钟经理人》合著者 我相信这本书将成为金融规划师、保险代理人以及其他金融产品和服务顾问的圣经。

——艾德·莫罗 国际注册金融顾问协会CEO 作者在书中注入的强大信心和内容可以潜移默化地永久改变你的销售方法，并将帮助你重新挖掘自己在工作中的目标能量。

——理查德·莱德 个人及组织的事业及生活方式战略专家 我曾经目睹了作者的课程给那些金融服务代表们带来的影响。

他们从中获得新的信心和信念，通过自身的能力创造着自己的不同价值。

作者思想和概念是可传递的，其结果也是可衡量的。

我向那些希望将自己的实践推到更高层次的人由衷地推荐作者的课程和方法。

——迈克尔·维尔瑞 大都会人寿保险公司副总裁

<<吸引顾客>>

书籍目录

推荐序前言致谢第一部分 魅力原则：你是与众不同的第1章 塑造真实的自我第2章 魅力的本质第3章 个性化思想体系意识的力量第4章 发现你的个人价值第5章 明白为什么人们和你交往第6章 沟通：清楚、有效、具有目的性第二部分 关系建立原则：了解和激发对他人的深层情感第7章 关系的活力第8章 信任的语言第9章 一个关注沟通的因素第10章 识别你真实的产品第11章 说你所想，想你所言第12章 结合客户的真实需求第三部分 责任原则：为你的承诺增添荣誉第13章 真实瞬间第14章 意愿先于行动第15章 影响决策的因素第16章 给你们带来力量与信心第17章 将障碍变为机会第18章 将意图与行动结合结论 从相信到理解译者后记

<<吸引顾客>>

媒体关注与评论

你会喜欢这本书，这本书充满了深刻的思想、经验以及可以转变为生活和工作实践的建议。

——肯·布兰佳 《一分钟经理人》合著者 我相信这本书将成为金融规划师、保险代理人以及其他金融产品和服务顾问的圣经。

——艾德·莫罗 国际注册金融顾问协会CEO 作者在书中注入的强大信心和内容可以潜移默化地永久改变你的销售方法，并将帮助你重新挖掘自己在工作中的目标能量。

——理查德·莱德 个人及组织的事业及生活方式战略专家 我曾经目睹了作者的课程给那些金融服务代表们带来的影响。

他们从中获得新的信心和信念，通过自身的能力创造着自己的不同价值。

作者思想和概念是可传递的，其结果也是可衡量的。

我向那些希望将自己的实践推到更高层次的人由衷地推荐作者的课程和方法。

——迈克尔·维尔瑞 大都会人寿保险公司副总裁

<<吸引顾客>>

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>