

<<金融产品故事推销法>>

图书基本信息

书名：<<金融产品故事推销法>>

13位ISBN编号：9787121018664

10位ISBN编号：7121018667

出版时间：2006-1

出版时间：电子工业出版社

作者：(美)斯科特·韦斯特米奇·安东尼

页数：248

字数：218000

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>

<<金融产品故事推销法>>

内容概要

为什么有的经纪人和理财顾问生意兴隆，而有的则食不果腹？

为什么有的人总是无法把业务做大？

为什么有的经纪人的转介客户接踵而来，忙得不亦乐乎，而有的经纪人则要使出浑身的解数才好不容易争得一个转介客户？

找出这些问题的答案并不难，那些顶级理财顾问的推销绝招就是答案。

他们通过运用客户喜闻乐见的示例和耳熟能详的故事，在实现客户的希望与梦想方面与之进行感情交流。

本书生动地介绍了顶级理财顾问销售金融产品的绝招，他们通过运用简单的示例、趣闻轶事和隐喻，既让每一位客户理解他们的观点及相关金融产品的特点，又让客户心悦诚服地接受他们。

客户乐于向他们倾诉，也乐于把自己的朋友介绍给他们。

阅读完本书，你将更善于沟通、更善于讲述、更善于深入有利可图的市场，并且在前进的过程中赚钱！

<<金融产品故事推销法>>

作者简介

斯科特·韦斯特，Van Kampen市场营销规划部的执行主管。
他是零售证券经纪界一位很受尊敬的演说家。
在创新性市场营销战略应用和金融服务理念方面很有名。

米奇·安东尼，Advisor Insights 有限公司的总裁，他是金融服务领域建立客户关系理论方面的权威。
他的客户

<<金融产品故事推销法>>

书籍目录

第一篇 要了解客户的半边大脑何时会休眠 第1章 想推销成功，就不要罗列统计数字，而要讲故事——全脑说服法速成 科学与艺术 大脑比喻图 黑暗中茫然无措的客户 推销成功之本 吸引客户的注意力 风险与决策 第2章 学会右脑语言 故事推销法触发器 报告卡 第3章 你的直觉是什么？决策到底是如何做出的 客户的优先考虑 直觉 你要激发的思维 感觉怎么样 逻辑无能为力 经验之精华 你在客户心中的印象第二篇 成为故事推销同手 第4章 看透别人，引导别人：30秒钟读懂肢体语言 你发出什么信号 眼睛是心灵的窗户 第5章 苏格拉底如何帮助你达到推销目标——让别人讲出自己的故事 苏格拉底式推销 控金子 引导客户揭示自我 优秀理财顾问应问的其他问题 第6章 谦逊与相智比自我拔高让你走得更远 设定感情气氛 机智的威力 第7章 客户关系直觉跳跃 发现自己的创造力 如何少说而多出成果 推销无形产品 恐惧、不安与怀疑 挡不住的感觉 试穿 第8章 运用类比和比喻来推动客户与产品第三篇 在适宜的市场运用故事推销法 第9章 讲述富人的故事 第10章 讲述65岁以上的故事 第11章 讲述女性的故事第四篇 我来给你讲个故事 第12章 沃伦·巴菲特比喻的魔力 第13章 我来告诉你一个故事：故事推销法示例、类比与比喻

<<金融产品故事推销法>>

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>