

<<3分钟提升销售力>>

图书基本信息

书名：<<3分钟提升销售力>>

13位ISBN编号：9787121049774

10位ISBN编号：7121049775

出版时间：2007-9

出版时间：电子工业出版社

作者：杨正辉

页数：175

字数：113000

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>

<<3分钟提升销售力>>

内容概要

在中国保险业、房地产业、汽车业、银行业、证券业等销售领域，有7000万推销员正在为自己的未来打拼。

本书介绍了82种简单实用、只要3分钟就可以掌握的销售技巧，这些技巧都是国内外杰出销售人员的经验总结，能够帮助销售人员迅速提升销售力。

本书实用性强，介绍的技巧易学好用；语言生动，可读性强。

本书既可以作为销售人员提升个人销售力和竞争力的参考书，同时也可作为企业销售部员工的培训教材。

<<3分钟提升销售力>>

作者简介

杨正辉，财经类图书专职作家。

出版的著作主要有《态度决定高度》、《比尔·盖茨也怕你坚持到底》等，并曾在台湾高宝国际有限公司出版《有一种下午茶的淡香叫做禅》。

<<3分钟提升销售力>>

书籍目录

第1章 无限放大你的人格魅力 甘道夫凭什么一年销售额达10亿美元 如何成为最有魅力的推销员 如何赢得客户对你的信任 如何赢得忠诚的回头客 做事先做人 每位老客户都是宝贵资源 销售始于售出商品之后 惹恼一位客户等于失去一批客户 客户为什么愿意和你做生意 顶级推销员的共性是什么 世界上最划算的投资是什么 这个世界到底属于谁 每个人都喜欢受重视 坚持坦诚相见、利人利己的双赢原则 推销员为什么须穿着讲究第2章 攻心力决定销售力 为什么暴雨天是推销员的好日子 了解客户心里想的什么 如何成为客户的“自己人” 投其所好的求见技巧 成功需要四两拨千斤的“巧力” 你必须找到客户动心的最关键理由 以自己的立场观察，以别人的立场思考 “心脑并用”的攻心策略 怎样满足客户的自我成就感 如何展开最有效的“情感攻势” 推销员赖以生存的根本是什么 你知道客户最在乎什么吗？
直击人心的推销策略第3章 销售创新无止境第4章 先读心，后说服第5章 你的激情是无价之宝第6章 约见更多的人

<<3分钟提升销售力>>

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>