

<<销售攻心术>>

图书基本信息

书名：<<销售攻心术>>

13位ISBN编号：9787212047788

10位ISBN编号：7212047783

出版时间：2012-5

出版时间：安徽人民出版社

作者：李强

页数：325

字数：283000

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>

<<销售攻心术>>

前言

## <<销售攻心术>>

### 内容概要

成效专家首度公开商战秘而不宣的制胜之道

教你用最有效的方式掌控客户心理，达成交易

1本书，6个步骤，10天变身销售高手 完美法则，付诸实践，销售其实很easy

## <<销售攻心术>>

### 作者简介

李强，现任某国际级电子产品贸易公司办事处经理、销售总监。曾创作了大量关于营销、销售的心得文章，发表于所在单位的内部期刊上，并开展数次针对销售技巧的演讲。

## <<销售攻心术>>

### 书籍目录

序言：成功从销售开始

第一章 像商品一样展示自己

从首因效应想到的

小幽默调节交际氛围

用微笑征服客户

自信，方能赢得客户认可

你的身体会说话

客户喜欢你的热情

从举止中追求完美

释放你的激情

永不言弃

第二章 有效倾听高效沟通

配合上帝说话

让不想喝水的马先吃盐

倾听也是一种双赢

请等客户说完

绝不推卸责任

让真诚成为一种信仰

亲和力是最好的细节

赢在口才

第三章 了解你的上帝

迎合客户的口味

看客户眼色行事

学会换位思考

挖掘潜在客户

与客户同步

卖的不是产品，是信任

第四章 用创意吸引顾客眼球

出奇制胜，打破定向思维

强化品牌定位

小诱饵的魔力

对方无法抗拒的诱惑

以感情取胜

将蛋糕做大

迂回的途径

第五章 销售中的情感博弈

和顾客站在一起

唤醒客户的内在情感

让客户感受到自己受到尊重

用赞美激活客户

记住他，记住他的名字

学会感谢，“搞定”客户

真诚接受抱怨

细微之处见真章

第六章 “皆大欢喜”的互利关系

<<销售攻心术>>

承诺是销售的真谛  
客户永远是对的  
跟踪你的客户  
对自己的商品有信心  
售后服务，销售的生命线  
营建永久性客户

<<销售攻心术>>

章节摘录

## <<销售攻心术>>

### 媒体关注与评论

世界第一名的销售员销售的不是产品，而是自己。

在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百地把自己推销给自己。

——乔·吉拉德 忍耐并非忍气吞声，也绝非卑躬屈膝，忍耐是一种策略，同时也是一种性格磨练，它所孕育出的是好胜之心。

——约翰·D·洛克菲勒 要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了。

——戴尔·卡耐基



## <<销售攻心术>>

### 编辑推荐

《销售攻心术》：顶尖成交专家现身说法，以独特的视角讲解销售技能，完美呈现绝对成交的6大秘诀，为每一位销售人员指点津。

<<销售攻心术>>

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>