

<<终极销售力>>

图书基本信息

书名：<<终极销售力>>

13位ISBN编号：9787500569503

10位ISBN编号：7500569505

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：唐纳德·莫伊

页数：269

字数：260000

译者：吴幸玲

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>

<<终极销售力>>

内容概要

本书作者均为致力于销售领域20多年的心理学专家，他们将带你澄清销售领域的谬论，教你正确运用心理学观念，精确掌握顾客心理，使用最炫的销售技巧，达成百万乃至千万的销售业绩。你将学到如何利用最有力的词句创造一份独特的销售指南，如何与各种难缠的客户打交道，如何处理客户反对，坚持或担心的事情，如何发展并运用独特的销售定位，如何在同一时间成功销售产品给成百上千的客户，如何善用客户关系管理的力量等。

无论你是哪个行业，什么阶层的销售，业务人员，你都能在本书中找到更上一层楼的方法。

<<终极销售力>>

作者简介

唐纳德·莫伊博士，销售心理学领域的发起人及开拓者之一，曾在美国、加拿大、欧洲、澳大利亚及远东等地区举办过无数场销售培训研讨会，并经常受邀于财富500强企业的研讨会上发表演说。现为加州地区人类成就协会的会长，曾受邀在百个以上的主要电台对话节目及电视节目中传

<<终极销售力>>

书籍目录

推荐序 发现销售力 无穷的机会 导论 真正的销售心理学 专业人士的说服力 什么是销售力？
第1章 百万销售富翁的心态养成 百万销售富翁心态剖析 不要害怕去说服别人 销售人员的心态 业务明显对于说服所保持的心态 追根究底 如何在推销过程中推销自己？
相信自己能提供的价值 推销过程的真相 练习建立正确心态 无形销售的力量第2章 处理客户反对、坚持或担心的事物的最佳方式第3章 如何亲自写一本价值亿万的销售“剧本”第4章 掌握线索，领先群雄第5章 如何发展并运用你独特的销售定位第6章 销售前的准备工作第7章 如何利用媒体推销第8章 利用讲座推销的力量第9章 处理难缠客户的策略与技巧第10章 善用客户关系管理系统的力量第11章 销售顾问为你带来无限销售力 后记 爱德华·亨特访谈录

<<终极销售力>>

媒体关注与评论

本书作者是销售领域内资深的心理学家，他们引用全世界顶尖销售人员的实战经验，告诉你如何吸引大量客户及委托人，屡创新高业绩。

你的销售经验丰富、交际广泛，可是为什么年度最佳销售人员的名单上却总是没有你？
为什么那些明星销售人员总是能轻松拿到大笔生意？
你想成就百万销售富翁的事业吗？
就让销售心理学大师来传授给你它们的成功“销售魔法”吧。

<<终极销售力>>

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>