

<<销售高手必备的61种高效方法>>

图书基本信息

书名：<<销售高手必备的61种高效方法>>

13位ISBN编号：9787504470447

10位ISBN编号：7504470449

出版时间：2011-5

出版时间：中国商业出版社

作者：张进

页数：278

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>

<<销售高手必备的61种高效方法>>

内容概要

只要是在商品经济中，销售就至关重要。
销售是促使客户购买产品或服务，收取费用，为企业获得利润的关键。

然而，随着时代的发展，销售的内涵正在发生变化，现在的销售已不仅仅局限于此了。
现代社会的销售行为。

已经由原来我们理解的“商业销售”变得无时不在、无处不在了。

现代社会是一个以多种产品销售为重心的物质消费社会，我们每个人都需要推销，每个人都在从事推销，我们无时无刻不在推销自己的产品、思想、观点、感情……

在这样一个推销的社会，你要如何才能成为一个销售高手呢？

销售竞争变得越来越激烈，你要如何才能提升销售业绩呢？

销售大师博恩·崔西说：

“在关键领域，能力的细微差别会产生截然不同的后果……你的销售技能只要提高一点点，就能促使业绩大大提高。

”

销售高手不是天生的。

销售高手之所以是销售高手，是因为他们对产品的认识比你深刻吗？是因为他们的销售经验比你丰富吗？不是！是因为他们掌握了能提高销售业绩的销售技巧！

本书精选61种销售必备的高效方法，帮你有效地提升自己的销售技巧，让你在这个销售当道的商业社会里游刃有余！

<<销售高手必备的61种高效方法>>

书籍目录

第一章 理念至上——成功由热情决定

关心客户不能只停留在嘴上

【销售高手必备方法一】

客户从你身上看到了什么

【销售高手必备方法二】

积极与热诚是会传染的

【销售高手必备方法三】

你的业绩与热情成正比

【销售高手必备方法四】

保持联络，让情感慢慢升温

【销售高手必备方法五】

亮出你最有效的说服利器

【销售高手必备方法六】

赞美，拉近你与客户的距离

【销售高手必备方法七】

第二章 勇于行动——执行中走向卓越

战胜恐惧，勇敢迈出第一步

【销售高手必备方法八】

立即行动，成功在向你招手

【销售高手必备方法九】

好运气的秘密在于比他人勤奋

【销售高手必备方法十】

耐心，耐心，再耐心一些

【销售高手必备方法十一】

再试一次，你就能成功

【销售高手必备方法十二】

果断决策，机会稍纵即逝

【销售高手必备方法十三】

.....

第三章 精诚所至——对客户心存感激

第四章 优质服务——业绩飙升的捷径

第五章 信心十足——实现成交的密码

第六章 积极敬业——有能力才有实力

第七章 目标引导——一切行动为成交

第八章 思维制胜——条条道路通罗马

<<销售高手必备的61种高效方法>>

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>