

<<这样销售最给力>>

图书基本信息

书名：<<这样销售最给力>>

13位ISBN编号：9787504474247

10位ISBN编号：750447424X

出版时间：2011-12

出版时间：中国商业出版社

作者：田由申

页数：285

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>

## <<这样销售最给力>>

### 内容概要

本书内容简介：为什么那么多的销售人员在同一家公司。  
一天同样的24小时，销售一模一样的产品，别人的业绩总是比自己高？  
你知道全世界所有的成功人士是怎样成为成交高手的吗？  
你在销售工作上。  
是否已经发挥了个人100%的能力与潜力？  
你现在的成交率高吗？  
你知道全世界所有的成功人士都是成交高手吗？  
如何才能顺利获得订单？  
如何才能成为一名签单高手？  
如何才能使小订单变成大订单？  
你想改变现状吗？  
你想成为超级销售战将。  
年收入破八位或九位数吗？

## <<这样销售最给力>>

### 书籍目录

#### 第一章 心态决定业绩

1. 心态，销售人员的第一要素
2. 微笑——愉悦自己，也愉悦别人
3. 不要怕客户说“不”
4. 推销产品前，先把真诚推出去
5. 要看得起自己
6. 热情可以改变人生
7. 请对自己说，我还有机会
8. 卖产品不如“卖自己”
9. 主动把自己推销出去
10. 设计好目标，奋斗吧!

#### 第二章 好口才，让销售顺顺当当

1. 生意是说成的
2. 练就一口商场语
3. 销售离不开铁嘴铜牙
4. 妙语横生生意来
5. 扭转僵局，缓和气氛
6. 巧用语言，讨价还价
7. 好的开场白让你成功一半
8. 把话说到心坎上，钱不愁赚
9. 投其所好，话到钱来
10. 让对方心悦诚服地接受
11. 站在顾客的角度来说话，你定赢
12. 多听少说更高明

#### 第三章 人脉帮你赚大钱

1. “人缘”：安身立命的支点
2. 没有人脉就没有财脉
3. 朋友可以决定你的“富贵指数”
4. 宽容自己的“敌人”是一种智慧
5. 你会请客吗?
6. 让异性之花更灿烂
7. 敢于结交“大人物”
8. 结交比自己优秀的人
9. 积极结交社会名流
10. 运用饭局进行人脉销售
11. 能为你前途铺路的人，就是能为你赚钱的人
12. 寻找能为你拓展“钱”途的贵人
13. 锁定能帮你把机会兑换成现金的人
14. 如何在生意场上交到更多朋友

#### 第四章 电话营销，一线千金

1. 语言艺术，电话销售事半功倍
2. 电话销售的基本步骤
3. 语气：电话交谈的表情
4. 练就嘴上功夫，从容应对拒绝
5. 对老客户的电话销售

<<这样销售最给力>>

6. 这样接打电话让人喜欢

7. 电话访谈的十个小技巧

.....

第五章 商战高手的秒杀攻心术

第六章 成交高于一切

第七章 客户一人

第八章 成交结束 销售结束

第九章 业绩才是硬道理

<<这样销售最给力>>

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>