

<<销售谈判的最佳策略>>

图书基本信息

书名：<<销售谈判的最佳策略>>

13位ISBN编号：9787506037396

10位ISBN编号：7506037394

出版时间：2007-7

出版时间：东方出版社

作者：（德）葛罗丝 著，贾文娟 译

页数：177

译者：贾文娟

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>

<<销售谈判的最佳策略>>

内容概要

两位享誉全球的培训熟练 联手创作激动人心的销售沟通教材 卡斯滕·布雷德迈埃尔博士，德国。
被欧洲最大的电视集团RTL旗下的VOX电视台评为“欧洲领先的培训师”，是德语国家著名的高级管理顾问和培训专家。
他被人们称为“语言大师”，为很多世界著名企业提供培训和咨询，帮助他们解决在交流和沟通方面遇到的问题。
这些企业包括：安联、德意志银行、诺华制药、葛兰素史克公司、施普林格出版社集团、德国电信、鲁尔天然气公司、古纳雅尔期刊出版集团、西德意志州银行、哈尼尔集团、沃尔玛、慕尼黑再保险、英国石油、SAP、太阳微系统公司。
依罗娜·葛罗丝，德国。
长期从事高级管理人员的培训工作，帮助他们提高出席重要场合时需要的口才能力，如演讲、销售谈判或与公司员工谈话等。
其目的是使他们在交流时增强信心，以取得对答如流、令人信服的效果。
她曾作为培训师和顾问就职于德国某大型旅游公司，后来在一家德国著名的战略咨询公司担任培训师职务。
现在，她是布雷德迈埃尔合作有限公司的股东之一。

<<销售谈判的最佳策略>>

书籍目录

引言 煽动式销售的要求及理念第一章 超越并反对哈佛式销售理念的煽动式销售第二章 煽动式销售中的社会心理学基本规则和行为规划第三章 请直接联系你的客户第四章 命令式和提问式比较第五章 煽动式销售技巧的全面理解第六章 让谈话对象适时点头第七章 抓住进攻机会，才思敏捷地回答问题第八章 面对问题时的反应时间参考书目

<<销售谈判的最佳策略>>

章节摘录

第一章 超越并反对哈佛式销售理念的煽动式销售2005年5月，一场与销售谈话技巧有关的会议在德国的莱茵—美茵地区的会议酒店里举行。

一家与德国电信竞争的电信公司在这里举办题为“如何说服董：事会”的进修课程培训。培训者是领导人员，下面坐着一些工作人员。

会议休息时，负责协调各种相关事务的酒店经理走了进来，她对下面的电信公司工作人员说：“贵公司经常在我们这里举办会议和培训，作为回报，我们考虑接受贵公司的报价，把德国电信的上网接口换成贵公司的产品。

因为我不确定更换工作需要多长时间，所以就问了贵公司的服务人员。他们告诉我，整个更换工作需要三天的时间。

要是这样，我们就不能接受了。

如果我们三天都不能上网，就会导致巨大的损失！

那我们情愿继续使用德国电信的接口！

” “什么，三天？”

” 电信公司的一位经理大怒。

“是的，三天！”

” 酒店经理回答说。

电信公司经理说：“如果确实需要三天的话，那也是因为德国电信凭借自己的垄断地位，不愿意对转换工作提供合作！”

” 谈话大约持续了十多分钟，酒店经理坚信转换工作需要三天时间，而在此期间，整个酒店的网络完全瘫痪，会给他仍造成巨大损失。

在这个对话中，电信公司人员至少15次提到他们的竞争对手——德国电信，却一次都没有提到自己公司的名称。

酒店经理表示，如果三天的转换时间问题不能解决，无论如何都不会采用这家电信公司的产品，因为她无法接受由此带来的损失。

电信公司工作人员虽然希望她改变主意，却找不到任何有说服力的理由。

除此以外，请使用事实性的语言，什么样的语言具有事实性、更恳切呢？

是选择“我会保持冷静和执著”，还是“我保持冷静和执著”？

请去掉所有的否定信息和语气不确定的词，换上积极主动的语言。

请你给自己制定积极的计划，记住上一次美好的经历。

约瑟夫·穆尔夫博士在他的著作《潜意识的力量》中，提到了心理对疾病的影响：“当人类思考或期待某件事时，它会发现愿望真的会实现。

” 恐惧是人类的头号大敌，一旦具有负面想法就会使你的潜意识里有相应的反应，如果你每天都想着让你忧虑的事，那么你会发现失败、霉运一直跟随你。

所以，把否定信息全部删掉吧，只在潜意识里留下清晰积极的信息，这样潜意识就可以阻止恐惧感和消极想法。

请给出积极的引导和命令吧：你对谈话或演讲的目标越清楚，就越能集中精力向着这个目标努力。

增强你的信念吧！

让生命充满活力！

《潜意识的力量》这本书中引用了埃尔哈德·福莱克的话：“这是极性规律，两个必须聚在一起，才能产生第三个。

” 福莱克让我们清楚地看到：一方面是我们的想法；另一方面是我们的热情，来表达我们的希望。一极是我知道我要做什么，它是你的视觉；另一极是精神上的动力。

当你热切地期待某个事物的时候，它就会实现。

《圣经》里说：“按照你想要的感觉去做，你就会发现真的有了这种感觉。

” 总而言之，只有先确定了明确的目标，你才能够享受到成功的喜悦。

<<销售谈判的最佳策略>>

阿迪达斯曾经做过一个题为“我的阿迪达斯”的广告。

广告宣称，可以根据顾客运动时的特点为他专门设计一款跑鞋，顾客还有机会像名人那样把自己的名字绣在鞋子上。

可是，如果顾客前去问询，就会得到这样的答复：“对不起，我们的这个活动只是针对跑步运动员的。

”即使是在柏林这个大城市，情况也一样。

如果顾客们坚持一下，或许可以拿到一个类似证明书的的东西……波恩一家大型汽车专卖店曾经利用一个口号——“热情服务”来进行宣传。

但是真正享受到这种服务的，恐怕只有寥寥数人。

客户们纷纷抱怨说，情况根本不像他们说的那样！

专卖店经理更像个地方政府职员，向客户询问了一些情况后就再也没有下文了。

这种方法怎么会取得成功呢？

我家的Cabrio敞篷跑车在购买后的一年被送回生产商，因为顶篷不能正常关闭。

车子在修车场大概停了四周的时间。

租车用肯定感觉不如自己买的车，所以我们决定退掉这部车，再购买另外一部。

店主在我们退车的时候竟然说：“您太太是不是把这里弄坏了？

”后来几次交涉都没有结果。

两个月后，我们的车子竟然还是没有退掉！

途易旅行公司在一家世界著名的酒店里举办了一个活动。

很多客户收到邀请前去参加。

可是，当他们到达酒店准备入住时，酒店告诉他们：“对不起，请出示相关证件，途易公司没有为您预订……别着急，这种事情经常发生！

”另外，宣传小册子里，酒店承诺为此次活动入住时间超过七天的客人提供免费温泉浴。

当然，前提是客人找到前台说要享受这项服务，否则酒店是不会主动提醒客人的！

不过要注意一点：温泉浴只对16岁以上人士开放……所以客人们只能把孩子们留在房间里了……

<<销售谈判的最佳策略>>

编辑推荐

《销售谈判的最佳策略》：两位享誉全球的培训熟练，联手创作激动人心的销售沟通教材。

<<销售谈判的最佳策略>>

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>