

<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

图书基本信息

书名：<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

13位ISBN编号：9787509201664

10位ISBN编号：7509201667

出版时间：2007-3

出版时间：中国市场出版社

作者：谢小健

页数：249

字数：270000

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>

<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

内容概要

销售明星之所以能成为明星，是因为他们懂得销售的艺术，其中的关键在于他们能熟练地掌握和运用引导成交的方法和技巧。

本书论述了引导成交的实用方法和技巧，观念新颖，构思独特而又严谨，可成为营销成功的起点。我们相信：本书是使你成为销售明星的一条简单但有效的途径。

你只要采用这8个销售秘诀，那么你的销售事业就会得到突飞猛进的发展。

本书以一些生动感人的故事告诉销售人员：怎样找到你的客户、怎样与你的客户沟通、怎样了解客户的需求等等一些很实用的技巧，并鼓励销售人员热爱自己的行业，真诚对待客户。

在本书中，各章都会给出一些成功销售的故事和富有深刻意义的引文，并通过举例向你介绍改进销售技巧的方法。

任何销售行业人士都可以利用这本指导性的书籍取得成功，阅读本书的每一位销售专业人士都能从中获益。

此外，在本书中，作者还列举了与客户沟通的方法和最佳的推销技巧，都是成为营销高手不可不知的秘籍。

细读此书，你必定能从中学习到最有效的推销术，迅速提高自己的销售业绩。

本书适用于工商企业人士、经营管理部门人员及有志于迈向顶尖销售人员的人。

<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

书籍目录

第一个秘诀 爱拼才会赢 1. 自助者天助 2. 决不、决不、决不放弃 3. 踩在别人的肩膀上 4. 拥有一颗坚强的心 5. 揭开一夜暴富的神话 6. 做高效率的人才
第二个秘诀 无止境地寻觅 1. 继续寻找下去 2. 无法拒绝的约请 3. 把风筝线拽在自己手上 4. 业务礼仪 5. 亲和客户、说服客户
第三个秘诀 这是你想要的吗 1. 知己知彼 2. 提问的艺术 3. 学会倾听 4. 与客户沟通 5. 市场调查
第四个秘诀 完美的展示 1. 创意无限 2. 从利益出发, 准确定位 3. 推荐有招 4. 销售哈哈镜
第五个秘诀 处理反对意见 1. 慧眼识“异议”
第六个秘诀 握住你的手
第七个秘诀 没有句号, 只有省略号
第八个秘诀 时间就是金钱

<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

编辑推荐

《超级销售明星的8大成功秘诀》中超级销售明星的销售技巧，可以让你攻无不克，战无不胜，迅速成为超级销售明星！

中国业务员业绩提升必备宝典 企业培训优秀业务员的最佳读本！

你想拥有万能的成功销售技巧吗？

你想成为众人瞩目的超级销售明星吗？

<<超级销售明星的8大成功秘诀>>

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>