

<<恰到好处的推销方式>>

图书基本信息

书名：<<恰到好处的推销方式>>

13位ISBN编号：9787511306487

10位ISBN编号：7511306489

出版时间：2010-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：何菲鹏 编著

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>

<<恰到好处的推销方式>>

内容概要

在市场经济体制的21世纪，随着我们对需求观念的转变，购买与销售，这两个词在我们的生活当中，会无时不刻地伴随着我们。

销售不仅仅是把商品出售给客户，把钱收回来那么简单，而是实现人与人之间的沟通，以满足客户特定需求的过程。

销售在日常生活中非常普遍，可以说每时每分都在发生，大到大宗商品的销售，小到生活日用品。可以说，我们每个人都是销售员，每天在做着销售的工作。

特别是对企业经营而言，在群雄逐鹿的市场，谁可以掌握信息，谁就会赢得主动，赢得先机。谁掌握的信息最多，谁的信息最准确、及时，谁最会用信息，谁就是财富的拥有者。

销售人员是企业通往市场的桥梁，他们直接与市场、消费者接触，可以及时、准确地捕捉市场信息。他们是企业收集市场信息的重要途径，是企业情报的主要来源之一。

可以说，销售对企业的重要性是决定性的。

那怎么样才能把销售工作做好呢?销售离不开推销业务员，销售成败其实就取决于这些奔走于一线人员的素质和才干。

鉴于此，本书针对销售人员在工作中遇到的各种情况，整理了许多关于销售的技巧和策略。书中运用大量的故事和精辟的论点，目的是帮助每一个业务员提升自我形象、开阔眼界、开拓思路、提高表达能力、掌握销售语言技巧，让客户对销售人员的推销从“NO”转化到欣然接受的“YES”。

本书罗列的这些技巧来自于实战经验，并且在千万个销售人员的行为中得到成功表现。它是一本培育销售人员的实用手册，它为销售人员提供一份穿梭于新领地的路线图，让销售人员在收获优异业绩的同时获得心灵的满足，从而在工作中创造出超越业绩以外的意义。

<<恰到好处的推销方式>>

书籍目录

第一章“形象式”推销：好的形象，成功一半 方式1 打扮应适宜得体，以得到客户的重视和好感
方式2 不断学习，修炼气质 方式3 带着一张灿烂的笑脸迎接客户 方式4 用优雅、礼貌的行为促进你的销售 方式5 正确运用微妙的肢体语言，使自己在交往中掌控别人 方式6 用真实的情感和诚恳的态度赢得客户的心 方式7 见客户之前，先从头到脚地整理一下自己 方式8 第一句话要说得“入耳” 方式9 与客户见面时的言行举止要恰到好处 方式10 用潇洒的走姿吸引客户的注意力 方式11 影与客户交换名片时动作要标准 方式12 准时赴约，一分钟都不能迟到第二章
“赞美式”推销：恰到好处的赞美提“巧克力” 第三章 “迎合式”推销：客户喜欢什么就给他什么 第四章 “暗示式”推销：多绕个弯子，少碰个钉子 第五章 “优势式”推销：产口再好也要靠“推” 第六章 “情感式”推销：换位思考，以“心”换“心” 第七章 “说服式”推销：说服就是高超的语言诱导 第八章 “长远式”推销：放的线越长，钓的鱼越大 第九章 “讨巧式”推销：不只会说话，更要说对话 第十章 “针对式”推销：闪转腾挪，各个击破 第十一章 “电话式”推销：追求快节奏，讲究高效率 第十二章 “公关式”推销：送礼有技巧，求人有方法

<<恰到好处的推销方式>>

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>