

<<没有做不到的成交>>

图书基本信息

书名：<<没有做不到的成交>>

13位ISBN编号：9787516402399

10位ISBN编号：7516402397

出版时间：2013-2

出版时间：企业管理出版社

作者：俞凌雄

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>

## <<没有做不到的成交>>

### 内容概要

《没有做不到的成交》由俞凌雄著。

无数的企业家在起步期都是自己先做销售。

通过销售来了解市场，并磨练自己的销售技术，当其销售能力得到充分应用时，公司也由此获得巨大的生存与发展空间。

正因为这些企业家是由商业基础的环节开始起步，因为他们对市场有着更深刻的认识。

通过市场来了解客户的价值需求，通过市场来定位产品，再进行管理企业，并最终使企业得到可持续性发展。

## <<没有做不到的成交>>

### 作者简介

俞凌雄

汇聚控股集团董事长

青海省慈善总会名誉会长

华人顶尖总裁导师

“ 总裁实战培训第一导师 ”

最受华人企业家欢迎的培训大师之一

汇聚慈善基金创始人

浙商研究会高级荣誉顾问

数十家集团及上市公司高级顾问

畅销书《俞凌雄速赢战略思维》系列、《管理模式》、《俞凌雄工作方法》作者

曾获“ 中国咨询培训业最具社会责任感企业家 ”

曾获“ 中国咨询培训业品牌建设十大杰出人物 ”

曾获“ 中国教育培训界十大领军人物 ”

曾获“ 中国培训行业最具社会责任感企业家 ”

曾获“ 中国培训行业品牌建设十大杰出人物 ”

”

## <<没有做不到的成交>>

### 书籍目录

- "
- Chapter 01寻找成交的终极利器/
  - No.1没有卖不出去的产品/
  - No.2速度的优势/
  - No.3备战成交，定位成交线路/
  - No.4人脉圈设计，留意身边的250个人/
- Chapter 02销售的最高境界/
  - No.1人生中最重要推销/
  - No.2销售的定位，推销产品不如推销自己/
  - No.3习惯与心态，成交的动力源/
- Chapter 03挖掘客户的价值需求/
  - No.1大摸底，搜到你的客户/
  - No.2逆向成交与潜在需求/
  - No.3客户价值需求的秘密/
- Chapter 04机会只属于有准备的人/
  - No.1机会等于成交/
  - No.2像鱼一样思考才能钓到鱼/
  - No.3“攻心战”，销售中的“道”与“术”/
- Chapter 05“门槛”策略，销售中的“虚”与“实”/
  - No.1“齐氏定律”，自我控制/
  - No.2销售中的“虚”与“实”/
  - No.3“门槛”策略，接近客户的秘诀/
  - No.4成交从被拒绝开始/
  - No.5“蘑菇定律”，每个人手里都有一张牌/
  - No.6逆向销售，不走寻常路/
- Chapter 06购买动机是成交的关键/
  - No.1客户成交地图/
  - No.2锁定客户动机/
  - No.3话语术，成交是问出来的/
- Chapter 07稍纵即逝的成交时机/
  - No.1寻找成交信号/
  - No.2秒杀成交十一技/
- Chapter 08超过“客户期望值”/
  - No.1赢得回头客/
  - No.2让客户拉自己一把/
  - No.3口碑，成交推动器/

<<没有做不到的成交>>

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>