

<<动力销售>>

图书基本信息

书名：<<动力销售>>

13位ISBN编号：9787538255218

10位ISBN编号：7538255214

出版时间：1999-07

出版时间：辽宁教育出版社

作者：帕里尼罗

页数：254

译者：杨俊峰

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>

<<动力销售>>

内容概要

如果你在读《动力销售》，我猜你是个职业推销员，如果不是，那你一定是想进入推销界，或是有重要的理由想进一步学习这方面的知识。

因此，我对你说的第一句话说是：“祝贺你！”

”这是一项轰轰烈烈的工作：人员、产品、文化、需求、愿望、人格、自我、目标、梦想、竞争、压力、紧张、报偿，还有金钱。

我写《动力销售》的目的就是将我在这段时间里所学到的东西传授给你，帮助你取得更大的成功。

<<动力销售>>

作者简介

安东尼·帕里尼罗，他已为数十家资产上亿元的跨国公司培养了上百万名推销员和推销管理人员。具有26年专业销售经验的他曾获得多种奖项，是美国著名的演说家，曾在美国各地广播电台主持他创办的“推销在美国”节目。
在改进销售工作方面，他是点石成金的专家！

<<动力销售>>

书籍目录

第一部分 世界上最伟大的职业——确实如此第一章 开始简要回顾从事推销业的利，当然偶尔也有弊
第二章 你的机构已经在做什么 利用公司现有资源第三章 展示才华 作为推销员所必备的素质第四章
销售种类 并非所有销售方式都一定同等重要第二部分 日复一日第五章 你的推销区 什么是你的推销
区，你如何拥有它第六章 理想的准客户模板最好的开头是什么样子第七章 确定目标，安排时间 你将
努力达到什么目标，什么时候达到目标第八章 你的东西，你竞争对手的东西 你应该知道多少，说些
什么第三部分 伟大的开端第九章 为什么要购买 为什么要说“你买到了便宜货”第十章 倒计时：接
触前的工作 在你打出第一个电话前应该知道的第十一章 走进门去（并呆下来） 进行接触的最佳方法
第十二章 开场白 如何引起兴趣和注意力第十三章 亲自约定会面时间（并亲自到场） 第一次有效有
面对面的推销工作第四部分 向纵深发展 第十四章 有问题吗？
（嗯，有……） 会面过程中你应该问些什么 第十五章 回答问题，战胜反对意见 消除障碍，把握
机会 第十六章 把基本的信息表达清楚 如何进入“这日趋严重的”状态 第十七章 使你的介绍有创
造性 认真计划比临时拼凑更有用 第十八章 介绍你的业务 避免最常见的第五部分 建立（和保持）
同盟关系 第十九章 做出保证，满足期望……第六部分 着眼于未来

<<动力销售>>

媒体关注与评论

书评你当然不是傻瓜！

晚会上你能让一群人围着你转，和管道修理工讨价还价时，你简直是个专家，你能每天说服孩子按时睡觉，只是……当你想让准客户从口袋里往外掏钞票的时候，就显得有点力不从心了。

别灰心！

这本《完全傻瓜指导系列：动力销售》会帮你掌握这种技巧，成为一名自信的专业推销员。

会让你下次打电话时充满信心，哪怕你是个新手，面对一群满腹疑心的客户，你都会充满自信。

从这本书中，你会得到：通俗易懂的讲解，帮你分析各种不同的销售方法和决策风格 和善友好的忠告，教你如何保持对客户的忠实，走向成功 反复证实的秘诀，教你如何充实介绍的内容，扣住听众的心弦

<<动力销售>>

编辑推荐

如果你在读这本书，我猜你是个职业推销员，如果不是，那你一定是想进入推销界，或是有重要的理由想进一步学习这方面的知识。

因此，我对你说的第一句话是：“祝贺你！”

”这是一项轰轰烈烈的工作：人员、产品、文化、需求、愿望、人格、自我、目标、梦想、竞争、压力、紧张、报偿，还有金钱。

我写本书的目的就是将我在这段时间里所学到的东西传授给你，帮助你取得更大的成功。

《动力销售》分六个主要部分。

在书中你将学到推销工作中的某些环节是不可忽视的。

同时，你会清楚地懂得推销工作是和人的智慧打交道，工作中有些感情和愿望方面需要采取某种直观的方式。

下面介绍销售“百科”的六个部分。

第一部分 世界上最伟大的职业——确实如此 在这一部分中你将探讨推销业中的不同种类的工作。

你将认真考虑什么工作最适合你以及如何将你现有的本领应用于推销工作中。

你还将学到你最可能遇到的不同种类的销售。

第二部分 日复一日 你在这里将学到那句老话“地盘将带来一切”的真正含义。

在书的这一部分你将学到关于推销区、潜在客户、客户及生意伙伴的知识。

你也将学会如何确立有意义的目标及安排你的时间。

最后你将发现竞争者的目标何在。

第三部分 伟大的开端 你是否曾经停住脚步问过自己人们为什么要买东西——一个人的需求和愿望与购买销售行为有什么联系吗？

在书的这一部分你将学会如何接近不同风格的人，如何用开场白打开缺口，开启你第一次亲自约会的机会之门。

第四部分 向纵深发展 在这一部分你俩将仔细研究推销技能。

推销东西的最快办法是让对方（他或她）自己将自己说服而购买，而达到这一目的最快的办法就是提出合适的问题。

当然，另一方面是能够回答的你提的问题，问题也可能是以拒绝的方式提出的。

第四部分将告诉你如何应付这一过程中的紧张情绪……使你能准备和作一次有说服力的演说。

第五部分 建立（和保持）同盟关系 “结束了吗”应该说在本部分你要学习如何以此开始新的生意关系。

在书的这部分你将学到如何洽谈——穷追不舍直至对方答应。

你一旦得到这种承诺，你就要学会保住它。

你还将学会如何通过已经发展起来的关系争取到更强大的生意对象。

第六部分 着眼于未来 推销的关键是关系，要保持最重要的关系。

这一章将告诉你如何保证你向客户作出的承诺得以实现，而你又能从中得到丰厚的利润。

不这么做会如何呢？

难道还从一个公司跑到另一个公司，从一个城市跑到另一个城市，在当地超级市场减肥可乐展销品的后面跑来跑去，因为刚刚发现一个人看上去特像你的一个老客户？

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>