

<<快乐销售>>

图书基本信息

书名：<<快乐销售>>

13位ISBN编号：9787545404364

10位ISBN编号：754540436X

出版时间：2010-5

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：肖建中 编

页数：195

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>

## <<快乐销售>>

### 内容概要

复杂的事情简单做，简单的事情快乐做，快乐的事情天天做!快乐销售就是以快乐的心态去面对客户，帮助客户得到他想要的，帮助客户解决问题，给客户美好的体验。

快乐销售所追求的最高境界：销售并快乐着，销售并成长着，销售并共赢着! 要成为一名以销售为荣且乐在销售的顶尖销售人员，就得学会“走出去”“说出来”“订单拿回来”。

“走出去”就是要“勤跑腿”，一回生二回熟，跑多几趟感情深；“说出来”就是要“巧练嘴”，敢说、会说、巧说，把话说到客户心坎上；“订单拿回来”还要“靠用脑”，站在客户的立场上。像客户一样思考，客户就会主动成交。

## <<快乐销售>>

### 书籍目录

第一章 货好，更要说得好 一、只有专家才能说到点子上 二、用精彩开场白引发客户的兴趣 三、讲故事胜过讲道理 四、卖产品不如卖感觉 五、用小恩小惠去打动客户 六、优点要加起来说，价钱要分开来谈 七、小缺陷赢来“诚信”美名 八、用对手的产品给自己保驾护航第二章 把话说到客户心坎上一、用“心”沟通，以“情”动客 二、不动声色，牵着客户的鼻子走 三、用“提问”来投石问路 四、见招拆招，“话到钱来” 五、如何说得客户“正中下怀” 六、用好电话说对话 七、讨价还价，攻心为上 八、趁热打铁，成败就在得失之间第三章 学会用“脑”拿订单 一、给销售来一次“头脑风暴” 二、引导客户需求的制胜策略 三、随机应变解决各种销售难题 四、细节决定销售成败 五、将异议变成机会 六、曲径通幽，打破惯性思维第四章 手脑并用，让客户无法拒绝你 一、成功者“善假于物” 二、写一封无法拒绝的销售信 三、让销售建议书替你说话 四、善于动“笔”做计划 五、巧手演示胜过千言万语 六、让顾客亲身体会DIY第五章 快乐销售，路就在脚下 一、客户是靠一步一个脚印跑出来的 二、无微不至的服务让你“人财两得” 三、不断学习才能领先于人 四、苦练技巧成就销售高手 五、愈勤奋，愈成功 六、把成功变成一生的习惯

## &lt;&lt;快乐销售&gt;&gt;

## 章节摘录

这是一个凄美的爱情故事，它的名字叫：“爱情玫瑰让昨日重现”。

在玫瑰花瓣纷飞如雨的画面，兰蔻山庄的主人瓦伦丁常常站在客厅的窗口，看阳光下的碧空蓝天，看庭院里绽放的玫瑰，他在回忆，怀念自己与未婚妻安琪拉相恋的美丽时光。

瓦伦丁永远记得那年，就在婚礼的前一天，安琪拉遇到了车祸，她的手里还紧紧攥着一朵刚摘的玫瑰。

瓦伦丁多想时光倒流，让美丽的安琪拉重新出现在他的面前啊！ “Yesterday once more —Lancome。

每年的情人节，英俊的瓦伦丁都会向全世界相信时光会倒转的女性赠送最漂亮的玫瑰花，以纪念他的初恋情人安琪拉。

今年的情人节，瓦伦丁将向100名中国女性赠送兰蔻神秘礼物，你想获得这份殊荣吗？ 如果你能让安琪拉的面庞重现，就可以让这个孤独的山庄主人获得新生，他们也可以回到那个相依相偎的幸福时光了。

只要能在规定时间内拼出安琪拉的容貌，你就可以帮助这个可怜人实现时光倒转的梦想。

“如果用一朵玫瑰可以与你相恋 / 那用整个山庄的玫瑰 / 可以让时光回到从前吗？” 当玩家成功拼出安琪拉的容貌后，奇迹发生了，随着客厅里挂着的兰蔻牌时钟的飞速倒转，终于“时光已经回到了从前，瓦伦丁和安琪拉重聚在玫瑰簇拥的兰蔻山庄”。

这对苦命的恋人终于在你的帮助下团聚了。

当消费者沉醉于如此一个凄美而让人心动、为痴情人而感动、为帮助情人再聚首而喜悦时，他们已经记住了兰蔻。

兰蔻在这里是什么？是美丽的玫瑰山庄？是帮助恋人聚首的倒转时钟？都是，也都不是，兰蔻此时已经成了爱情的化身，成了浪漫的代名词。

在销售中，销售员也可以给你的商品编个故事，每个人都希望自己手中的商品背后有一个不平凡的传说，每个人都愿意自己手里的东西独一无二，成功的销售人员不一定会讲故事，但会讲故事的销售员一定是成功的。

#### 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>