

<<销售秘密>>

图书基本信息

书名：<<销售秘密>>

13位ISBN编号：9787545415117

10位ISBN编号：7545415116

出版时间：2012-9

出版时间：广东经济出版社有限公司

作者：朱鹏翰

页数：188

字数：936000

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>

<<销售秘密>>

内容概要

这个秘密已经流传几百年知道这个秘密的有乔吉拉德、汤姆霍普金斯、李嘉诚、王永庆、郭台铭、奥巴马、马云、牛根生、陈安之、徐鹤宁、朱鹏翰，他们都知这个秘密，全世界无论商界、政界、顶尖人士他们都知道这个秘密！

现在，这个秘密即将公诸于世。

理解这个秘密，就没有做不到的事。

不论你是谁，你想要什么，这个秘密都能给你！

当你掌握这个秘密，你将会成为像李嘉诚、奥巴马那样成功的人，或去做任何你想要的。

你会知道自己的真实面目。

你会知道，那等待着你的、真实华丽的世界。

<<销售秘密>>

作者简介

朱鹏翰，亚洲销售系统权威，阿里加（香港）国际教育投资集团董事长、世界华人冠军俱乐部执行董事及首席讲师、亚洲销售女神徐鹤宁首席大弟子、广州千尚企业管理顾问有限公司董事长、《教你如何打造冠军销售团队》创始人、亚洲超级演说家，畅销书作家、被业界称为亚洲四大销售高手之一。

众多知名企业顾问，培训过的企业超过3000多家，学员超过100万人。

以最短的时间，帮助最多企业及个人拥有世界销售系统，帮助中国，成为21世纪世界第一经济文化强国。

<<销售秘密>>

书籍目录

第一部分

- 1 我工作的任务就是帮助顾客解决他的问题
- 2 我的使命就是帮助每一个顾客
- 3 让顾客购买就是我最大的责任
- 4 顾客一定需要我的产品来解决他的问题
- 5 顾客购买一定对他自己有好处

第二部分

第三部分

第四部分

后记：有些人的命运，只有透过做销售能改变

<<销售秘密>>

章节摘录

让顾客购买才能对顾客有帮助 销售其实就是在传播影响力。
你要把自己博大的爱，自己的坚定信念，自己对生活的态度，自己的好产品展现给需要产品解决问题的人，你能影响到那些需要帮助的人，那么最终他就会产生购买，并且，只有真正实现购买了之后，顾客才从中得到了最直接的帮助。

生命中的一切美好都是从信念开始的。

如果不是心存让家人生活得更好的信念，你会想要买一间宽敞的房子，让家里人开开心心住在咱面吗？

如果不是心存对伟大爱情的信念，你会想找一个情投意合的人，与她建立一个美好的家庭，生一个漂亮乖巧的宝宝吗？

如果不是心存成功的信念，你会在白天辛苦地工作之后，晚上再坐一个小时路程的公共汽车，去学习新的课程提升自己吗？

你会如此不怕苦不怕累地打拼吗？

信念几乎是我们走每一步的出发点，当我们一步一步地把信念传递给顾客，顾客受到我们影响，进而他也会响应这个信念，甚至也会成为这个信念的践行者，“让顾客购买才能对顾客有帮助”，当顾客也对这句话有所意识时，就会加快他的购买行为，因为任何人都需要尽快获得帮助，而不是有需要被帮助，却需要最后一个被帮助。

人是群体性的动物，人性都是有需求的，需要得到社会和他人的帮助、肯定、尊重和认同。

人人都是可以成交，被说服，被改变的。

从小到大，人的一生要转换多少角色，经过多少十字路口，面临多少重大抉择，他们需要能量去应对。

如果自身能量不够，他们需要别人的帮助，这些帮助可以是细微琐碎的一个物件，例如一束让心情变好的粉白粉红的桔梗花，一碗热腾腾的盛满店主情谊的兰州拉面，又可以是朋友对你说的改变你一生的一句话，或者是课堂上突然领悟到的一个信念……那些朝着自己的信念坚定不移地向前迈进的人，无不让人尊重，有巨大信念的人，实则是挺起了他们的人格，绽放出的是他们人格的力量，你靠近他，都会被感染。

有信念和没有信念，天壤之别。

……

<<销售秘密>>

媒体关注与评论

我一度想透过我的作品提升人们的审美情趣与身心灵的愉悦享受，但遇到鹏翰，我意识到，他在做一件事，那就是让许许多多跟他一样一穷二白、没有背景、没有学历的人，透过销售来改变他们的人生，而我也越发意识到，改变最普通的人生命运在某种程度上来讲，要比提升一部分人的精神生活要重要得多。

——殷源

<<销售秘密>>

编辑推荐

全世界最伟大的人，最有影响力的人，都是最会销售的人你想成为像他们一样成功，具有影响力的人吗？

那首先你要有一颗伟大的、成功的、具有影响力的和改变命运的心！

而这本。

销售秘密就是告诉你如何成为这样一个人的秘密。

<<销售秘密>>

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>