

<<金克拉销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<金克拉销售圣经>>

13位ISBN编号：9787800097188

10位ISBN编号：7800097188

出版时间：2002-6-1

出版时间：时事出版社

作者：卢大振编

页数：372

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>

<<金克拉销售圣经>>

内容概要

本书将世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍，与其他的推销大师不同，在他的推销技巧里，你很难直接看出那种功利性极强的火药味，在一个个感人的小故事中，他顺其自然地将你带到一个提升你的推销技巧的同时，又改变你的人生观点的境界。

<<金克拉销售圣经>>

书籍目录

第一章 信誉是推销的关键一、信誉是一种品位和需求二、诚实决定销售成果三、比成交更重要的事：诚信四、找出成交的最佳时机第二章 保持正确的营销心态一、认识你自己二、积极的心态能改变你的命运三、过于乐观有时反而易受挫折四、成功的推销商应该有什么样的心态第三章 销售离不开爱心一、爱心换来成交二、听是一种对顾客的尊重和爱三、问题可以让双方拉近到交点第四章 如何走近顾客一、应该给顾客多少回应二、从循序渐进到消除顾客的警戒三、一分钟就能换得一辈子的信任四、从启发顾客想象去靠近他五、善于处理双方的心态六、不可中断学习新的知识七、该准备哪些，该知道哪些第五章 使顾客成为赢家一、善于劝说并说服顾客的感情和技巧二、使他深信，再说服他三、从他的不买到你的快卖四、看看查克：用了多种方法！
五、级顾客理由与借口第六章 推销商的重要修炼一、将心比心：不要销售过度二、同理心与同情心三、你的形象包装四、生理、心理和意志的平衡第七章 促成成效率的语言训练一、音调变化带来的效应二、在疑问中发展你的顾客三、淡化代价与损失的艺术第八章 专业销售方法一、诚实的逆向成交二、额外附加成交及其他三、专业推销员的特质：借招诉招第九章 创意是金一、先了解自己的产品再艺术地展开产品特征二、潜在的顾客：储备你的客户群三、创意的销售是创造性的表现第十章 营销圣经的最后一页一、献媚不等于推销二、学会注视与倾听三、金克拉太太对渐进式成交法的应用四、营销没有惟一的圣经五、人人都是营销专家六、推销员的总结七、成交的关键

<<金克拉销售圣经>>

媒体关注与评论

世界公认的销售秘诀，推销精英的实战技巧。
本书将对世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍。
首先他告诉人们，要想在这个充满创造性的领域中作出惊人之举和实现自己的梦想，就必须先从做人
和研究人开始。
其次，成功的推销并不神秘！
不但人人可以学习而且可以时时在事事中学习。

<<金克拉销售圣经>>

编辑推荐

世界公认的销售秘诀，推销精英的实战技巧。
本书将对世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍。
首先他告诉人们，要想在这个充满创造性的领域中作出惊人之举和实现自己的梦想，就必须先从做人
和研究人开始。
其次，成功的推销并不神秘！
不但人人可以学习而且可以时时在事事中学习。

<<金克拉销售圣经>>

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>