

<<你是最受欢迎的人>>

图书基本信息

书名：<<你是最受欢迎的人>>

13位ISBN编号：9787800874802

10位ISBN编号：780087480X

出版时间：2001-07

出版时间：中国发展出版社

作者：刘津

页数：463

字数：325

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>

<<你是最受欢迎的人>>

内容概要

尽管你不从事推销，本书也值得你一读，本书汇集了世界上3位最伟大的推销员的推销理念和推销技巧。

他们是曾经创下吉尼斯世界纪录，被誉为“世界第一”的汽车推销员乔·吉拉德，保险“推销之王”弗兰克·贝德加以及日本的“推销之神”原一平。

它不仅是一本写给推销员的自我激励与训练教程，而且适合每一个有志成功的人阅读。

<<你是最受欢迎的人>>

书籍目录

第一篇 推销改变我的一生

- 1把自己推销给自己
- 2把自己推销给别人建立一种自信和勇气
- 4欲望促使你推销成功
- 5培养一种积极的态度
- 6年轻人怎样推销自己
- 7推销自己但不要出卖自己
- 8女人怎样受人欢迎
- 9恒心的代价
- 1微笑的魅力
- 11承诺的力量
- 12说真话而不要欺骗顾客
- 13强化你的记忆力
- 14推销你自己和你的产品
- 15推销你看书和你的服务

第二篇 受人欢迎的推销员

- 16间客户在一种愉快的心情下购卖
 - 17以什么样的态度接待顾客
 - 18对于初次见面的客户的表演
 - 19拟定充实的推销计划
 - 20倾听他人讲话的艺术
 - 21深受欢迎的推销交际法
 - 22如何收集潜在顾客的资料
 - 23吉拉德250法则
 - 24吉拉得德的工具箱
 - 25怎样通过邮寄广告推销
 - 26善用资讯提供者来促销
 - 27如何寻找提供者
 - 28让限额先感受再购买
 - 29通过诱导了解客户的一切事情
 - 30别让已经到物的客户跑掉
 - 31获得老客户的帮助
 - 32利用他人扩大自己的推销业务
 - 33用时间和金钱换取销售量
 - 34千万不要忘记的事项
- #### 第三篇 无所不能的推销法则
- 35热忱是推销成功的重要因素
 - 36让客户自发产生购买动机
 - 37弄清顾客购买的真正原因
 - 38推销前先推销自己
 - 39苦练是出人头地的惟一途径
 - 40交易成功的7项要诀
 - 41交易成功的11条基本原则
 - 42良好的口才让你产生自信
 - 43妥善运用时间
 - 45反问的效果

<<你是最受欢迎的人>>

- 46善于倾听他人的魔力
- 47不在做一们外行
- 48直接的证据最有说服力
- 49展现出你最佳的容貌
- 50用你的笑容广结人缘
- 51熟记别人的姓名和容貌
- 52喋喋不休是推销的大忌
- 53克服恐惧的最佳途径
- 54不可忽视顾客的下属
- 55活用物中的介绍函
- 56失败并不足畏
- 第三篇 鼓舞人心的推销技巧
- 58做一个优秀的调查员
- 59建立准客户卡
- 60注重外表与服饰
- 61约见准客衣的技巧
- 62直冲访问的技巧
- 63慎重选定访问的时间
- 64谈话的基本技巧
- 65让你的声音富有魅力
- 66话说一半的技巧
- 67充满挑衅的说话术
- 68客户忙而不见怎么办
- 69如何面对傲慢无礼的准客户
- 70不要勉强客户投保

<<你是最受欢迎的人>>

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>