

<<超越乔·吉拉德-金牌推销员的成功>>

图书基本信息

书名：<<超越乔·吉拉德-金牌推销员的成功之路>>

13位ISBN编号：9787801099396

10位ISBN编号：7801099397

出版时间：2006-5

出版时间：中央编译出版社

作者：柴树冬

页数：269

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>

<<超越乔·吉拉德-金牌推销员的成功>>

内容概要

乔·吉拉德是谁？

——世界上最伟大的推销员，一个推销神话的缔造者，全球最受欢迎的演讲大师之一。

但是，你可知道，35岁之前的乔吉拉德却是个全盘的失败者。

他患有严重的口吃，换过40个工作仍一事无成。

直到那一年，走投无路的乔·吉拉德，为了养家糊口，踏入汽车推销行业。

正是这一步，他的人生从此改变！

截止1978年，乔·吉拉德共零售出13001辆汽车。

曾连续12年荣登并保持吉尼斯世界纪录大全销售第一的宝座。

他所创造并保持的世界汽车销售纪录，及连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能及。

想知道他是怎么做到的吗？

为了帮助广大推销员都能够跻身于金牌推销员行列，本书全面介绍了乔吉拉德的推销经验，并且深入、系统地介绍了普通推销员成长为金牌推销员所应掌握的智慧点滴。

本书是推销员朋友入门和获得提升的首选书、枕边书。

本书是推销员入门的第一本书，也是推销员提升推销能力的良师益友，愿它能成为每一个推销员朋友的枕边书！

<<超越乔·吉拉德-金牌推销员的成功>>

书籍目录

上篇 推销将来时第一章 树立正确的推销理愈欲推销先做人推销员应该具备的品质推销就是帮助客户推销产品就是推销自己推销无处不在应该注意的推销细节第二章 幽门前的最后盘点时刻保持微笑倾听的魅力说话的技巧推销中的提问技巧让声音变得有魅力突破传统的时间管理用电话拉近与客户的距离推销礼仪——你准备好了吗推销百宝箱——你带上了吗中篇 推销进行时第三章 有效接近客户的不二法则接近——推销成败的关键选择接近客户的方式接近话语的步骤乔吉拉德的特殊之法第四章 和客户进纤有效均通推销就得沟通制造沟通的氛围控制现场气氛激发客户的兴趣打动客户的心介绍产品的技巧与不同客户沟通的法则第五章 巧妙处理客户拒绝处理拒绝的技巧排除疑义的话术下篇 推销完成时第六章 关键时刻的促成技巧识别购买信号取得订单的技巧成交后的巩固销售第七章 服务终身制真正的推销来源于服务服务——成功的关键完善你的售后服务服务带动业绩服务需要周到服务客户需用心第八章 推销之后的推销——转介绍转介绍——推销员生存的动力转介绍实战话术

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>