

<<如何成交>>

图书基本信息

书名：<<如何成交>>

13位ISBN编号：9787801273147

10位ISBN编号：7801273141

出版时间：2001-04

出版时间：经济日报出版社

作者：乔.吉拉德

页数：259

字数：180000

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>

<<如何成交>>

内容概要

乔·吉拉德始终坚信智慧和毅力能够创造奇迹。

他从替人擦皮鞋起家，9岁时做过报童，然后当过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商，再往后他开始步入推销生涯。

他在15年中共卖13001辆（要知道每次只卖一辆）汽车。

这项纪录被《吉尼世界纪录大全》收录并被誉为“世界上最伟大的推销员”。

他至今还保持着销售昂贵商品的空前纪录——平均每天卖6辆海车！

他一直被欧美商界当成“能向任何人推销出任何产品”的传奇式人物。

同时他也是欧美最受欢迎的演讲者之一和著名畅销书作者。

他的大量演讲和他的《如何成交》等作品使遍布世界各地千千万万的推销员得到了巨大受益！

本书带给您的将是这个人——当今世界上最伟大的推销员，享誉欧美商界的推销大师乔·吉拉德创造辉煌推销成就的真传！

<<如何成交>>

作者简介

<<如何成交>>

书籍目录

自序 人们买走的不是产品，而是我，乔·吉拉德第1章 如何打消顾客对推销的抵触情绪 糟糕的推销员形象 我们与他们的关系 与推销员打过不愉快的交道 顾客的时间也很宝贵 大多数推销员都有消极思想 没有人喜欢说“不”第2章 推销你自己 推销你的公司 推销给别人之前尝试被推销 切实的积极思考 善于假想 志在必得的自我形象 时刻准备着 成功的外表 让顾客自我感觉良好 在你自己的地盘上做推销 要具有幽默感 给客户送一些人情礼物 真庆的服务第3章 设想：推销成功的秘诀第4章 如何辨识购买信号第5章 顾客有异议怎么办第6章 让顾客不好推脱的艺术第7章 掌握推销控制权第8章 经曲成交技巧第9章 制造紧迫感第10章 过分推销的危险第11章 敢赌民赢第12章 如何避免顾客后悔第13章 售后服务

<<如何成交>>

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>