

<<成交秘诀>>

图书基本信息

书名：<<成交秘诀>>

13位ISBN编号：9787801694591

10位ISBN编号：7801694597

出版时间：2003-10

出版时间：中国时代经济出版社

作者：陈容 编

页数：286

字数：288000

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>

<<成交秘诀>>

内容概要

该书整体结构分为三大篇，围绕着多方面“成交”展开阐述。

首先从怎样去了解个人心理伊始，做到熟悉个人性格及其特点；然后，运用掌握成交秘诀；最后，进一步探索、观摩成功大师的成交实例。

再者，结合自身的实际能力，欣赏活用，塑造成为一名顶尖高手，绝对不成问题。

书中语言通俗易懂，概括力强、以全新角度淋漓尽致地陈述了“成交秘诀”。

是一部易学易用，实用性很强的实战指导书。

成交是销售过程的最后一环，也是最重要的一环。

因为不管销售产品或服务，唯有“成交”才算数。

花费无数精力准备资料、研究顾客、安排会面，在成交的关键时刻却惨遭顾客拒绝，心情能不失望、沮丧到极点？

因此，学习最有效的成交技巧，无疑是广大业务员刻不容缓的需求。

在信息爆炸的当今时代，专业成交技巧显得更加重要。

本书将告诉你各种成效技巧，包括顾问式成交法、谈话式成交法、引发顾客共鸣的秘诀、面对团体销售法、总裁对总裁的销售法、非传统成交法、反向操作销售法和双赢成交法……等等。

通过阅读本书，你会学到如何运用具有魔力的词句来解释产品优点，帮助你完成交易。

你会学到语言中最具威力的六大成交词汇。

想知道什么都不说，也能够成交的秘密吗？

答案就在这本书里。

按照本书章节编排的顺序，首先你将认识“成交心理”，了解顾客的心理；接着学习经典的成交原则和七大成交秘诀；最后，学习特殊的成交技巧和高级成交法，再探索一下销售前沿，观摩大师的成交实例。

总之，通过阅读本书，你可以学到千古不变的成交法则，堪称经典的成交秘诀，以及各种最新的有效成交技巧。

如果你是业务新秀，本书可帮你很快成为成交高手；如果你是业务老将，本书可让你百尺竿头，更进一步。

<<成交秘诀>>

书籍目录

序言 上篇 心战为上 第一章 调整自己的心态 第二章 像总裁一样思考 第三章 训练成交嗅觉 第四章 树立自信心 第五章 顾客的心理分析 第六章 及时捕捉购买信息 第七章 巧用顾客心态调整成交技巧 第八章 敞开心扉与顾客共鸣 中篇 成交秘诀 第九章 成交的经典原则 第十章 秘诀之一——“认定成交” 第十一章 秘诀之二——“细节问题” 第十二章 秘诀之三——“采取行动” 第十三章 秘诀之四——“未来事件” 第十四章 秘诀之五——“第三人推荐” 第十五章 秘诀之六——“免费赠送” 第十六章 秘诀之七——“直接成交” 下篇 大师现身说法 第十七章 二十八种高级技巧 第十八章 绝境求生术 第十九章 顾客的批评“离谱”吗 第二十章 技艺精湛的演员 第二十一章 销售魔法词 第二十二章 经营长期业务 第二十三章 “顾问式”与“谈话式”成交法 第二十四章 “谈判”式成交法 第二十五章 团体销售应变策略 第二十六章 顶尖成交大师 后记

<<成交秘诀>>

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>