

<<问题就是答案>>

图书基本信息

书名：<<问题就是答案>>

13位ISBN编号：9787801959683

10位ISBN编号：780195968X

出版时间：2009-4

出版时间：九洲

作者：阿兰·皮斯

页数：111

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>

## <<问题就是答案>>

### 内容概要

本书告诉你的是，如何做，说什么，如何说，才能说服你的目标客户。

赢得客户的五大黄金定律；说服客户的“四把钥匙”；如何发现客户的“道要动机”与客户沟通的六大策略技巧；如何让客户不断地说话；如何通过模仿和客户保持同样的心理节奏；留下良好印象的六大神奇技巧；成功解读客户的身体语言。

<<问题就是答案>>

作者简介

阿兰·皮斯，国际著名励志作家、演讲家、营销专家、肢体语言专家：他的作品《身体语言》被翻译成36种语言，全球销量达500万册。

他的另一本超级畅销书《为什么男人不听话，女人没方向》销量更是超过千万册。

他的电视节目在全球受到热烈欢迎，观众人数超过了1亿人次。

## 书籍目录

序言 卢克与米娅 我为什么写作本书? 承诺 你的个人涡轮增压器第一章 第一步 获得成功的五大黄金定律 定律一: 约见更多的人 定律二: 约见更多的人 定律三: 约见更多的人 定律四: 运用平均率法则第二章 说服客户的技巧 “四把钥匙” 技巧一 目标客户为什么会反对 打开营销宝库的四把钥匙 目标客户为什么会加盟 罗恩为什么不愿加盟 简的误判 如何发现人们的“首要激励因素” 安吉约见雷和露丝 布鲁洛如何啃掉一块硬骨头 如何攻克牙医 如何对待没有优先选择的目标客户 沉默的力量 如何挑出山羊中的绵羊 如何对一群人使用“首要激励因素” 清单 这个系统为何行之有效第三章 强有力讲解的六大策略技巧 技巧一: 巧用过渡语 聆听时的身体语言 技巧二: 点头 技巧三: 使用轻微鼓励语 技巧四: 目光控制 技巧五: 镜像模仿 猴子看见什么, 就模仿什么 营造良好氛围 镜像模仿的男女差别 技巧六: 保持同步第四章 留下良好印象的六大神奇技巧 技巧一: 手掌的力量 技巧二: 握手 如何通过握手营造融洽关系 避免这样握手 技巧三: 左手拿物 技巧四: 微笑的力量 技巧五: 尊重他人的领地 一个敏感的话题 技巧六: 为成功而穿着第五章 身体语言——如何解读身体符号 解读身体语言的三大原则 为什么女性更敏感 如何学会解读身体语言 身体语言解读速成指南 交叉手臂 因果问题 手脸接触 积极的身体语言 消极的身体语言 最后的话 结束语 记录你的平均率 我的“美元老虎机” 我如何成为顶级销售员 定律五: 提升你的平均率 营销的平均率

章节摘录

第一章 第一步 获得成功的五大黄金定律 定律一：约见更多的人 这是最重要的一条定律。

只要有人愿意停下来听你讲，你就要讲给他们听。

不要只会精心分析、挑选理想的目标客户。

如果你发现自己在浏览目标对象名单时说：“他们年龄太大了……年龄太小了……太有钱了……太穷了……距离太远了……太精明了……”那么，你就走上了失败之路。

在你的业务拓展初期，你需要见人就讲解你的计划，因为你需要积累经验。

一旦向所有人讲解了你的计划，平均率法则就将证明：你肯定会取得成功，只是成功大小的问题。

只要工作量增加了，业务拓展过程中碰到的任何问题，都会迎刃而解。

如果你对自己的人生方向感到茫然沮丧，只需加倍讲解自己的计划。

如果业务的拓展速度不如你意，那就增加你的时间和精力投入——约见更多的人。

增加活动量是排除干扰、解决万难的灵丹妙药：向任何人讲解你的计划，此乃第一定律。

定律二：约见更多的人 不断地打电话给目标客户，见人就要讲解你的计划，你完全可以成为全城的最佳计划讲解者。

可是，如果没有约见到足够的目标对象，你的事业将一败涂地。

你可能很会穿着打扮，你的性格可能讨人喜欢，但是，如果不进行大量的计划讲解，你将永远是平庸之辈。

向所有目标对象讲解你的计划吧。



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>