

<<世界销售冠军成功之路>>

图书基本信息

书名：<<世界销售冠军成功之路>>

13位ISBN编号：9787801973528

10位ISBN编号：7801973526

出版时间：2006-2

出版时间：企业管理出版社

作者：凡禹

页数：293

字数：200000

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>

<<世界销售冠军成功之路>>

内容概要

这是美国“超级推销大王”法兰克·贝德佳在三十多年的保险推销生涯的经验总结，首先从态度上积极面对推销的工作，同时告诉世人，推销不仅仅是一桩交易到另一桩交易，更应该付出你的真诚，此外，推销也要讲究科学的态度等等，正是由于以上种种原因，这位推销大王以其艰辛的奋斗历程和辉煌的业绩，赢得了“保险行销教父”的称号。

在这里，作者将告诉我们什么是最真实的行为推销，解释最有效的成交技巧，如何提供全方位的客户服务，在与你一同分享销售成功奥秘的同时，帮助你迈向专业推销的目标！这里述说的一切，其实就是一个行销大师贝德佳传奇的一生和永恒的话题。

<<世界销售冠军成功之路>>

书籍目录

第一章 百分百的行动热忱 球场上的野小子 个人成就的一个公式第二章 推销创富之力 积极的字眼 一个问题, 一颗种子 任何事都有可能 海军水兵的故事 心理诊所的老头第三章 最艰难的敌人是自己 迈出推销的第一步 难忘的烙印——被拒绝 成功综合症 果断的推销 “杀手本性” 第四章 准则与秩序 高薪的代价 理发店里的预约簿 两只熊的故事 客户管理六个步骤 以“周”为单位 第五章 真诚的意义 25分钟和25万美元的生意 人情礼物 “IRA”原理 把眼光放在哪儿? 弗里多雷公司的经验 从新年到圣诞节的祝福 第六章 将时间转换为金钱 “达成希望”与“达成结果” 六点俱乐部 严守时间的人 工作规划的十五条原则 争取大额订单 第七章 好的听众 贝德佳的倾听技巧 让客户告诉你他在想什么 六个忠实的仆从 客户的询价第八章 行为督促 29天的保险 慈善事业的吸引力 一杯水的故事 做推销的目的就是解决问题 制造紧迫感 第九章 勤能补拙 20 / 80定律 傻子数牛 借助别人的力量 细绳与主绳 第十章 设想成功 达成交易的条件 设想, 设想, 再设想 “选一”法则 设想式成交 第十一章 真正的满意 让我来告诉你 拉近距离 上帝的面子 打消后悔 互助的关系 第十二章 手中的控制权 先推销自己 控制推销 让客户没有借口 布里丹之驴 我的地盘我作主

<<世界销售冠军成功之路>>

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>