

<<秒杀>>

图书基本信息

书名：<<秒杀>>

13位ISBN编号：9787802495333

10位ISBN编号：7802495334

出版时间：2010-8

出版时间：中华工商联合出版社

作者：[美] 博恩·崔西

页数：193

译者：杨彬,吴孟儒

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>

## <<秒杀>>

### 内容概要

不管你口才再好、再有亲和力、再有人缘，只要单子不成交，你的业绩就是一颗大鸭蛋。

最初，博恩·崔西也只是个默默无闻、业绩惨绿的菜鸟销售员。

那时的他，完全不知该如何应对客户常说的“我再考虑考虑”这句话，当然更不可能让单子顺利成交。

直到有一天，他发现了一个销售技巧，业绩马上水涨船高，不但打破了全公司的销售纪录，更让自己的收入增加了20倍。

从那时起，他就不断地研究各种最实用、最有效的销售技巧。

《秒杀:博恩·崔西的快速成交法》浓缩了他30多年来的销售心得，所收录的“秒杀”客户成交术，至今已帮助超过100万人实现了超高业绩。

《秒杀:博恩·崔西的快速成交法》介绍的是人人都学得会的实用销售技巧，不管你是保险销售员、银行理财师，还是直销专员，只要你的工作是“卖东西”，你就绝对不能错过这本销售宝典。

不要再等了！

赶快运用书中的技巧，迎接成功的未来吧！

## 作者简介

博恩·崔西（Brian Tracy），当今全球最负盛名、最具传奇色彩的成功销售策略大师  
是谁有魅力让比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、沃伦·巴菲特、迈克尔·戴尔都坐在台下专注倾听？  
是谁曾在全球四分之一的国家举行演讲，拥有超过400万名学生？  
他就是博恩·崔西！

博恩·崔西出版图书近50本，影响远播80多个国家，《销售中的心理学》《吃掉那只青蛙》《博恩·崔西完美飞行》《卖掉博恩·崔西》等书一经引进国内均迅速登上畅销书榜。

本书是他的最畅销作品，他将自己历经30多年实践考验的成功销售经验毫无保留地呈现在了你的面前。

## &lt;&lt;秒杀&gt;&gt;

## 书籍目录

销售高手的自我修炼 从锻炼心智开始 做自己的老板 为自己卖命 我。

就是老板 求知若渴 成者、败者大不同 比别人更认真、更努力 跟时间赛跑 要怎么收获,先那么栽  
 胸怀大志 要同理心,不要同情心 用心问,注意听 一路向前行 收入最高峰 脚踏实地 对自己有信心  
 ,也要对产品有信心 秒杀行动纲领潜意识的力量 择你所爱 绝对诚实 综合特质 卖对产品 制胜关键  
 多赞美,少批评 潜意识的力量 期望带来成功 保持正面期望 从内在开始 “喂” 饱你的脑袋 善用有  
 声书 暗示的威力 秒杀百人销售法 秒杀行动纲领成交心理学 秒杀,不要迟疑 “秒杀” 不是要“急杀”  
 ” 不要给客户太大压力 沉默成交法 秒杀的迹象 为何成交如此艰难? 克服恐惧 为什么不买? 习惯成  
 自然 购买的压力 客户永远是对的 让有些话烂在肚子里 赞美对手 不乱承诺 克服负面预期 成交的细  
 节 保持活力 客户第一 积极应对不合拍的客户 不要单打独斗 秒杀行动纲领“秒杀” 客户攻心术 成  
 交的6大疑虑 100万美元的保险 秒杀成交的9个疑虑 直接请对方下单 “还有什么疑问呢?” 假设成交  
 法 反向操作成交法 逆转成交法 立场互换成交法 欢迎疑虑 秒杀行动纲领秒杀成交术 反问秒杀成交  
 术 逐步秒杀术 邀请成交法 客户嫌贵怎么办? 三明治成交法 跟更贵的比 价格除以产品寿命 应对“最  
 近生意不好”的策略 创意思考,主动提议 我这样买到一辆奔驰 如何解决预算有限的问题 “一分钱  
 一分货” 业务员的承诺。

不是真的承诺 换算成客户经常消费的东西 不要拉倒成交法 解决价差 价格到底重不重要? 秒杀行动  
 纲领成交必杀技 次要条件成交法 二选一成交法 直接认定成交法 最后一件成交法 总结成交法 狗狗  
 成交法 富兰克林成交法 订单成交法 否定成交法 故事成交法 何必麻烦成交法 只限今天成交法 以退  
 为进成交法 转介成交法 秒杀行动纲领 高效成交的秘密

章节摘录

销售高手的自我修炼 成为业务高手的关键，不在于外在的能力，而在于内在的性格。如果你也想成为一名超级业务员，你就得从改造自己的内在开始，因为你的性格才是影响业绩成败的关键。

你是“怎样的人”，不但比你“对产品了解多少”重要，比你的“销售技巧”重要，也比你到底“卖什么产品”重要。

事实上，销售的成败得失，80%取决于你本身的性格。

如果你对此心怀疑虑，想想那些市场萎靡、竞争激烈、产品“高贵”，业绩却始终长红的超级业务员；再想想那些市场正热、产品当红，业绩却一片惨绿的倒霉业务员。

你心中是不是有答案了？

从锻炼心智开始 强健的心智跟强健的体魄相似，后者需要靠均衡饮食与适当运动来维持，前者同样需要用适当的“精神食粮”，还有不断地思考和锻炼来保持它的活力。

成为一个“心”强“脑”壮的业务员后，你的快乐指数跟业绩就会自然而然地攀升。

.....

媒体关注与评论

博恩·崔西不仅教会了我们销售，更教了我们如何去思考。

——比尔·盖茨 微软主席、世界首富 在销售这个领域中，我还没有见过放博恩·崔西那么丰富的思想。

——杰克·韦尔奇 从博恩·崔西的身上，我了解到了什么叫追求卓越——他告诉我们如何去做一个有智慧、有灵魂、有方法的商业领域领导者。

——迈克尔·戴尔 博恩·崔西是一位成功学大师，他的销售思想太值得认真学习了！我是推广博恩·崔西演讲培训课程的世界冠军。

——陈安之 华人成功学权威 没有人能给出博恩·崔西更完美、更实用的建议。

——马歇尔·戈德史密斯 超级畅销书《魔鬼管理学》作者

<<秒杀>>

编辑推荐

足迹遍及80多个国家的管理与营销大师最新力作，只要你的工作是“卖东西”，你就绝对不能错过这本销售宝典。

<<秒杀>>

#### 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>