

<<赢得客户的心>>

图书基本信息

书名：<<赢得客户的心>>

13位ISBN编号：9787806991268

10位ISBN编号：7806991263

出版时间：2004-4-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：弗兰克·贝特格

译者：文涛

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>

## <<赢得客户的心>>

### 内容概要

《赢得客户的心》探讨推销基本知识，阐述了“赢得客户要先赢得自己、如何赢得客户的心、如何让客户接受你、推销中的关键步骤”等方法与策略。

<<赢得客户的心>>

书籍目录

推荐序：用激情创造奇迹的人

作者序：我写这本书的理由

中文版序：“推销”出与众不同的人生

第1篇 赢得客户，要先赢得自己

1 激情比技巧更重要

2 推销的本质是挑战自我

3 有自信才有勇气

4 善思考还要善规划

第2篇 如何赢得客户的心

1 他需要的是什么

2 谈话要永远围绕客户

3 15分钟签下25万的奥秘

4 必须时刻遵循的11步方法

5 提问：最简单最有效的方法

6 找出致命点后再出击

7 神奇的词汇“WHY”

8 找出客户拒绝你的真实原因

9 多耳朵少用嘴

第3篇 赢得客户信任的方法

1 用真诚换来信任

2 不要为“提成”而工作

3 夸竞争对手更能赢得客户

4 客户只同诚实的人合作

5 让局外人为你做“证”

6 时刻展现你最好的形象

第4篇 如何让客户接受你

1 是客户更是好朋友

2 始终保持面带微笑

3 牢记客户的容貌与姓名

4 寻找失去客户的原因

5 如何面对大客户

第5篇 推销中的关键步骤

1 推销产品之前要推销自己

2 争取到预约是前提

3 不要小看秘书的作用

.....

对您说些心里话

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>