

<<我爱打火机>>

图书基本信息

书名：<<我爱打火机>>

13位ISBN编号：9787807298571

10位ISBN编号：780729857X

出版时间：2010-10

出版时间：凤凰出版社

作者：袁丽军

页数：146

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>

<<我爱打火机>>

内容概要

这是一本很有意思的书，它将销售方法、销售技巧与销售冠军的成长经历巧妙地结合起来。袁丽军在书中介绍的知识清晰翔实，提出的观点新颖别致，描写的案例生动有趣，整本书的风格清新、自然，既实用，又有趣。

在这本书中，袁丽军创造性地提出了一种全新的销售方法——打火机销售法。

打火机，在很多人眼中仅仅是一件不起眼的小物品，但是在袁丽军的魔法棒下，它摇身一变，成为销售人员手中的神奇工具。

销售人员不仅可以在打火机的帮助下结识客户、吸引客户、说服客户，更顺利地完成整个销售过程，而且可以利用打火机将客户变成朋友，无限扩大自身所拥有的人际关系网络，为成功奠定坚实的人脉基础。

<<我爱打火机>>

作者简介

袁丽军，现任盛世影响力教育训练集团总裁，原北京盛世合兴管理顾问有限公司总裁，曾任业界排名第一的公司的操盘手，2006年陕西省十大创新人物之一，国家注册心理咨询师，23年军旅生涯，中校军衔，西安交通大学2003届工商管理硕士。

<<我爱打火机>>

书籍目录

推荐语推荐序一推荐序二10分钟成功销售的故事 1.神秘的打火机 2.10分钟成交销售生涯第一笔合同 3.打火机销售法第一篇 销售诀窍之事前篇 1.形象准备 2.思想准备 3.情绪准备 4.工具准备第二篇 销售诀窍之事中篇 1.把握客户需求的樱桃树法则 2.引导客户思考的假设成交法 3.帮助客户分析的富兰克林决策 4.获取客户肯定的6+1缔结法 5.提升客户购买欲望的不确定缔结法 6.反败为胜的门把缔结法第三篇 销售诀窍之事后篇 1.善于把握和创造机会 2.结交重要的人物 3.用发展的眼光经营人脉 4.真诚为客户着想 5.把握好交往的度让人脉无限扩展的故事 1.打火机带来的朋友 2.创办打火机爱好者俱乐部第四篇 销售诀窍之心理篇 1.从打火机的款式了解客户 2.从打火机的颜色了解客户 3.从客户喜欢打火机的原因了解客户第五篇 销售诀窍之成功特质篇 1.销售人员必备素质之热情与激情 2.销售人员必备素质之自信 3.销售人员必备素质之坚持 4.销售人员必备素质之主动性成为销售冠军的故事 1.打火机爱好者论坛上遇到的贵人 2.打火机销售法成就销售冠军梦结语

<<我爱打火机>>

章节摘录

1.神秘的打火机萧彦哲是大学毕业后直接进入A培训公司销售部门的。他在学校中是一个活跃分子，无论是体育比赛、文艺汇演还是演讲比赛，他都会兴致勃勃地参与进去。

按理说，这么一个活泼开朗的人，从事销售工作应该是得心应手的。但很奇怪，进入公司一个多月，萧彦哲一笔生意都没有谈成，在同期进入公司的新员工中排在最后一名。

萧彦哲对自己的工作情况进行了分析，发现自己的问题在于，虽然具有良好的表达能力，也掌握了一定的沟通技巧与销售技巧，但是却找不到机会运用，因为，他常常在约见客户的时候就碰钉子了。萧彦哲知道如果这种情况继续维持下去，那么3个月的实习期结束后，自己就要离开公司了。萧彦哲下定决心要改变这种情况，他想到了公司的同事张睿婕。

张睿婕比萧彦哲早3年进入公司，是公司的销售精英。虽然是女孩子，但是她的销售业绩好得让很多男同事自愧不如。而且，销售人员的工作强度是非常高的，需要每天不停地奔波于客户与企业之间，很多做销售的女孩子甚至忙得连自己的终身大事都顾不上。

但张睿婕却在做好销售工作的同时，还经营着一个幸福的家庭，她的宝宝就快满一岁了。萧彦哲找到张睿婕，虚心地向她请教销售的诀窍。

张睿婕在了解了萧彦哲遇到的问题后，并没有直接告诉他解决的方法，反而要萧彦哲先去了解自己下一个客户x公司的培训经理李梓涵第二天的工作安排。

在得知李经理第二天下午的两个会议中间有10分钟的休息时间时，张睿婕建议萧彦哲省略掉提前预约，就利用会议中间的休息时间去与李经理洽谈。

萧彦哲觉得有点难以相信，一个下午要参加两个会议已经非常辛苦了，李经理怎么会有心情在休息时间里与自己谈生意。

而且，休息的时间只有10分钟，李经理又怎么会在这么短的时间里就决定购买自己的产品。但是张睿婕却说10分钟完全可以完成一次成功的销售，而第二天那个时间恰恰是最好的机会。然后，张睿婕从包里拿出一只精致的打火机交给萧彦哲，叮嘱他去拜访李经理的时候一定要带在身上。

萧彦哲奇怪地询问原因，张睿婕却笑而不答，只说等他到了那里自然会知道。

.....

<<我爱打火机>>

编辑推荐

《我爱打火机》具有两大特点：1.构思巧妙，以销售工具打火机切入介绍销售方法和技巧。
2.可读性强，通过讲故事穿插讲解销售方法和技巧，引人入胜。
《我爱打火机》，让打火机助你成为销售冠军！

<<我爱打火机>>

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>