

<<时代光华 G69 销售过程中的客户>>

图书基本信息

书名：<<时代光华 G69 销售过程中的客户说服技巧VCD/软件(软件)>>

13位ISBN编号：9787900196880

10位ISBN编号：7900196889

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>

<<时代光华 G69 销售过程中的客户>>

内容概要

讲师：尚致胜，全国唯一的一位获得神经语言程式学（NLP）鼻祖理查·班德勒博士亲授的“国际NLP执行师”及“生涯设计工程学”和“说服工程学”等认证的著名培训讲师，“生命素质工程学”的创始人，中国十大杰出培训师。

多次赴美国接受安东尼·罗宾、博恩·崔西、金克拉、汤姆·霍普金斯等国际大师的专业训练。

尚致胜老师培训及辅导过的国内外知名大中型企业已达数百家之多，如IBM、HP、MOTOROLA、TCL、3COM、联想、华为、麦当劳、肯德基、可口可乐、百事可乐、中国电信、工商银行、万科地产和各大保险公司等。

书籍目录

第一讲 客户说服的基础（上）

1.引言

2.NLP理论架构基础介绍

第二讲 客户说服的基础（下）

1.TopSales训练成长步骤

2.沟通的重要性

3.超级说服者的七大信念

第三讲 如何克服说服的五大障碍

1.说服的五大障碍（一）

2.说服的五大障碍（二）

第四讲 克服沟通障碍并建立沟通策略

1.沟通的三大目的

2.沟通障碍的五大主因

3.沟通策略的建立

第五讲 沟通桥梁搭建与沟通五问（上）

1.搭建沟通桥梁的四大信念（一）

2.搭建沟通桥梁的四大信念（二）

第六讲 沟通桥梁搭建与沟通五问（下）

1.沟通五问（一）

2.沟通五问（二）

第七讲 问答与聆听（上）

1.引言

2.如何倾听

第八讲 问答与聆听（下）

1.聆听的十大法则

2.封闭式提问与开放式提问

第九讲 提问的技巧

1.提问八法

2.提问的四大类型

第十讲 如何说服客户

1.四大提问类型的运用

2.客户需求与购买价值观

3.痛苦销售法

4.说服源于抗拒

第十一讲 如何解除抗拒

1.如何解除不同类型的抗拒

2.解除抗拒的两种方法

第十二讲 潜意识说服

1.什么是潜意识说服

2.潜意识说服的方法

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>