

<<做第1名的業務>>

图书基本信息

书名：<<做第1名的業務>>

13位ISBN编号：9789862712399

10位ISBN编号：9862712392

出版时间：2012-7

出版时间：創見文化

作者：王寶玲 著

页数：384

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>

<<做第1名的業務>>

內容概要

業務員自我提升手冊！

優秀企業最佳培訓手冊！

《做第1名的業務：升級超級業務王的10大黃金能力》教你如何Step by Step做好業務基本功 如何挖出客戶的需求？

多說不一定有用，當你閉嘴，客戶才會說出真心話，傾聽 + 發問 + 讚美，才能抓牢客戶的心，慢慢誘導客戶找到本來自己也不知道的需求。

客戶討價還價時，怎麼說最有效？

要讓客戶有「我贏了」的感受，給客戶有殺價的快感是成交關鍵。

如何捕捉客戶的成交信號？

1..眼神2.動作3.說話語氣 客戶開始認真聽你介紹、頻頻觀看產品、並仔細詢問較深入的問題

..... 如何收款，成效最高？

在付款期前一週事先提醒、主動通知、頻繁追蹤，和客戶接觸越多，你收款的成功率就越高。

精彩觀點 客戶替你打1通推薦電話，勝過你自己打100通電話。

見客戶之前就要先想好開場白、要問的問題、該說的話，及可能的回答。

即使客戶沒有買你的產品，也要想辦法讓他幫你介紹一位客戶。

只有菜鳥談判者才會急著一開始就提出最好的條件。

轉個觀念 + 換個習慣 + 落實行動力業績續航力 把簡單動作練到極致，把細節做到卓越，就是超級業務王賣什麼都成交的大絕招。

本書用簡單的技巧告訴你如何用對方法做銷售， ?咖業務大改造?慘綠業績大翻身， 給你最紮實的完整訓練，立即升級業務戰將！

業務主管、銷售新手隨身必備的業績UP學！

這是王博士關於業務銷售技巧和方法的又一力作，延續了其實用性、可操作性強的風格。

任何一個業務員都想成為公司，甚至是行業的銷售冠軍、頂尖超業。

那麼頂尖的超級業務員應具備哪些素質與能力，他們有哪些經驗值得我們學習與借鑒呢？

王博士總結了要想成為第1名的業務應具備的十大黃金能力 心理素質、職業形象、口才技能、開發客戶、產品介紹、 消除異議、談判成交、回收賬款、管理能力、職涯規劃。

做足基本功，業務更成功！

想成為業務戰將的你，不能不上的10堂銷售課。

把簡單的動作練到極致，就是絕招。

無論是對希望提升業績的業務員來說，還是對旨在培育卓越團隊的銷售經理來說，本書都是實用性和指導性極強的訓練手冊，對業績提升和自我修煉都能有助於達到事半功倍之效。

<<做第1名的業務>>

作者簡介

華人世界非文學類暢銷書最多的本土作家王寶玲 Dr · Jack Wang 台灣大學經濟系畢業，台大經研所、美國UCLA MBA、UCLA統計學博士。

現任蓋曼群島商創意創投董事長、香港華文網控股集團、上海兆豐集團及台灣擎天文教暨補教集團總裁，並創辦台灣采舍國際公司、北京含章行文公司、華文博采文化發展公司。

為台灣知名出版家、成功學大師。

行銷學大師，對企業管理、個人生涯規劃及微型管理、行銷學理論及實務，多有獨到之見解及成功的實務經驗。

主要著作：《用聽的學行銷》、《讓老闆裁不到你》、《祕密背後的祕密》、《王道：成功3·0》、《王道：業績3·0》、《銷售應該這樣說》、《行銷應該這樣做》、《懂的人都不說的社交心理詭計》、《氣場的力量～人際吸引力使用秘笈》、《王道：未來3·0》、《林書豪給年輕人的12件禮物》等近百冊。

近年主要經歷：2006年北大管理學院聘為首席實務管理講座教授。

2007年香港國際經營管理學會世界級年會獲聘為首席主講師。

2008年吉隆坡論壇獲頒亞洲八大首席名師。

2009年受邀亞洲世界級企業領袖協會（AWBC）專題演講。

2010年上海世博主題論壇主講者。

2011年受中信、南山、住商等各大企業邀約全國巡迴演講。

2012年受聯合國UNDP之邀發表專題報告。

全民財經檢定考試(GEFT)榮獲全國榜眼。

龍騰版行銷教科書作者。

並經兩岸六大渠道（通路）傳媒統計，成為華人世界非文學類書種累積銷量最多的本土作家。

王寶玲Facebook：[www · facebook · com/baoling · wang](http://www.facebook.com/baoling.wang)

<<做第1名的業務>>

編輯推薦

本書特色 在每一章的一開始就是「銷售答客問」的單元。這是筆者整理多年來自己與受訓學員互動的信件往來，他們的問題也是業務員最常會遇到的問題，透過學生來信和王博士的回覆及解析，業務員必學的十堂培訓課。如：業務員的形象、如何練「生意嘴」、討價還價怎麼說……等，實用性與可讀性極佳，更能激發業務人的共鳴。

每章的每一堂課都有提供「Working Tips」提供了銷售技巧與方法，從基本功到有效

<<做第1名的業務>>

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>