

<<請你講重點>>

图书基本信息

书名：<<請你講重點>>

13位ISBN编号：9789866906589

10位ISBN编号：9866906582

出版时间：2009-9

作者：一鳴編著

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>

## <<請你講重點>>

### 內容概要

在銷售溝通的過程中，業務員應該讓客戶多說，自己多聽，並保持適當的沉默。

沉默是一門藝術，雄辯也是。

通往成功的捷徑，就是把你的耳朵借給別人，而不是把你的嘴巴借給別人。

應對「先把資料放在這裡」的藉口

///案例一：業務員：「先生，我們的資料都是經過精心設計的綱要和草案，而且有些是專業用語，必須配合人員的說明和解釋，而且對每一位客戶還會分別依照個人的需求進行修訂，等於是量身訂做。

所以，如果您今天沒有時間的話，那我星期四或星期五過來給您做具體報告。

您看是上午還是下午比較方便呢？

」

///案例二：業務員：「是的，先生，是這樣的，正因為您的時間很寶貴，所以如果讓我有機會先跟您講解，再把資料留給您的話，您在看資料的時候就可以進行重點式的閱讀，這樣可以節省您更多的時間。

您放心，我不會超過十分鐘的，不知道您是星期一晚上，還是星期二晚上方便呢？

」

///案例三：業務員：「是的，介紹人莎莉小姐特別告訴我，說您是這方面的專家。

不過，我們所要談的不是如何做這份工作，而是在經營一項事業，這是非常特別的。

很多人到我們公司來以前，想法都和您一樣，但聽過我們的說明以後，他們又會發現這是一個新興的事業，不知道您是星期一，還是星期二晚上較為方便呢？

」

<<請你講重點>>

#### 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>