

<<成交圣经>>

图书基本信息

书名：<<成交圣经>>

13位ISBN编号：9787121022531

10位ISBN编号：7121022532

出版时间：2006-3

出版时间：电子工业

作者：（美）亚历山大，（美）罗斯 著，刘爱民，钟翠花 译

页数：376

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>

## <<成交圣经>>

### 内容概要

销量突破300000册的畅销书，21世纪销售人员成功销售的必备工具——《成交圣经》 80%的销售额是由顶尖的20%的销售员完成的，你想成为这顶尖的20%吗？

- 如何读出目标客户未用语言表达的潜台词？
- 如何使目标客户产生正面的期望？
- 如何应对诸如“让我考虑一下”和“你的价格太高了”的拒绝理由？
- 如何要求更大的订单并得到它？
- 如何发现买家的潜在需求并以此为突破？

《成交圣经》将成为你实际销售行动的指南和辅导手册，成为你实现销售精英的催化剂和发动机

。拥有本书，在面对客户的时候，你将会有步骤、有技巧地运用这些经过实践检验的技能，最终实现成功销售。

《成交圣经》这本关于销售的畅销书已经成功帮助了成百上千的销售员跃升到了销售榜的前列。

本书摆脱了空谈的论调，而是通过销售实例和生动的对话情景，直接辅导销售过程中的最关键环节——签约时的说话、行为以及思考方式。

在书中，你将学到：著名销售大师的看家秘诀，可以帮你获利的扑克原理，大胆出击的手法，..... 拥有了这本书，在面对客户的时候，你将会有步骤、有技巧地运用这些经过实践检验的技能，最终实现成功销售。

## <<成交圣经>>

### 作者简介

罗伊·亚历山大，现任亚历山大公共关系公司总裁，曾任职于美国大都会人寿保险公司、弗莱克斯马斯特公司、林肯圆木公司、国际销售和市场营销职业者协会、实物交易优势公司、尤尼-弗莱克斯公司、经典旅游者公司、太阳能附件公司、公交系统广告协会、Z-弗莱克斯公司、西弗吉尼亚煤炭协会、食品零售业杂志、马奎斯的《世界名人录》协会。

罗伊·亚历山大曾在《市场时代》杂志社任编辑达10年之外，并且至今仍经常在商界发表演讲，深受欢迎。

罗伊·亚历山大毕业于以其新闻学院闻名的美国西北大学。

## <<成交圣经>>

### 书籍目录

第1部分 心理因素对成交的辅助作用第1章 不能成交，谈何销售第2章 以首席执行官的眼光看成交第3章 树立你的强烈成交意识第4章 要成交，首先要自信第5章 敲定销售：利用买方的需求第6章 观察潜在客户，抓住成交瞬间第7章 微调你的成交经验第8章 利用情感共鸣做成更多生意第9章 你最主要的准则：7种成交秘诀第2部分 利用控制买卖双方的能力第10章 利用不容置疑的要诀成交第11章 运用小问题秘诀第12章 演示：“做点什么”的秘诀第13章 用即将发生的事情吊起胃口第14章 第三方证明所具有的魔力第15章 用白给的好处成交第16章 索要订单，就能得到订单第3部分 成交大师们如何签下巨额订单第17章 动摇顽固者、攻克难题的特殊成交案例第18章 当失败似乎已成定局时成交第19章 在遭到严辞拒绝后成交第20章 在销售舞台上扮演不同角色来成交第21章 能促成生意的有推动力的词语第22章 当买主突然反悔时成交第23章 通过谈话进行的成交第24章 谈判：用外交手腕进行的成交第25章 与团体成交第26章 最高境界的推销大师

## &lt;&lt;成交圣经&gt;&gt;

## 章节摘录

你所做的一切都应立足于签约你可能想知道，一个年轻人，卖的又是那么高深复杂的产品，何以能够创造出那么好的成绩。

然而，同样的事情在其他领域也有发生。

试想一位厌倦了零售工作的推销员，在尝试了一些不同的选择后最终决定进入一个非常难做的行当--销售家庭学习课程。

试想仅仅过了几年的工夫，他的出色工作使他成为所属区域乃至全美的销售冠军。

试想他每6次销售中就有5次成交。

那个人身上一定有某种每个推销员都需要的东西，难道你不这么认为吗？

的确有这么一位推销员，他的名字叫罗伯特·佩思曼。

多年来，他在同类产品销售业绩方面总是数一数二。

他是有史以来最杰出的推销员之一。

成交其实也不是他的什么秘密武器，他好像就是为成交而生似的。

对他来说，打一通的电话而未得到订单是没有任何意义的。

“那就是我在那儿的目的。

”他说。

因此，佩思曼所做的一切都立足于签约，签约，签约。

他唯一的1次失败--6次中才有1次，你一定记得--是结果发现潜在顾客原来根本就不是潜在顾客的时候。

“给一个符合真正潜在顾客条件的人，我就一定能把合同签下来。

”这位讨人欢心的推销员说。

你也一定会的，因为如果你不能成交，谈何销售！

签约只是你做完产品介绍的最后一步，但在此之前需要做大量有效的铺垫工作。

你必须争得要对对方下订单的权利。

但随后你必须去开口要！

假设你要游过密歇根湖。

尽管你付出了英雄般的努力，但却在距离码头10英尺的地方失败了。

噢，你确实失败了。

签约也是同样的道理。

签约就是一切。

签约是推销成功的顶点。

这一刻决定着你的时间、金钱以及努力是会获得回报还是付之东流。

有效的签约能够在这方面起决定成败的关键作用。

向那些擅长成交的顶尖推销员们学习吧。

大部分真理都很简单。

大多数生意都是用一个简单的秘诀做成的。

这是一门你能学会的科学。

在运用这些经典成交方法的时候，真正的秘密是学会如何在实际中应用这些方法。

就像选词用字一样，畅销书作家和信手在明信片写几行字的度假客可以选用同样的词汇，但他们运用这些词语的方式却有天壤之别！

奥斯卡·王尔德曾这样说过：“愤世嫉俗者知道万物的价格，但对其价值却一无所知。

”

<<成交圣经>>

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>