

<<全脑销售>>

图书基本信息

书名：<<全脑销售>>

13位ISBN编号：9787300069432

10位ISBN编号：7300069436

出版时间：2006-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：托尼·博赞

页数：246

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>

## <<全脑销售>>

### 内容概要

你是否正苦于销售事业难以突破瓶颈，销售经验日益成为束缚；你是否正苦苦寻觅让你耳目一新、激动不已的销售工具与方法；你是否希望掌握成为销售天才的秘诀，成为真正的销售领袖？

《全脑销售》，一本真正切合销售真谛的书籍为你揭示销售的真相：  
· 客户购买决策90%以上取决于感性的右脑而非理性的左脑。

- 一般客户会忘记你销售会谈中80%的内容，而这些内容对你的成功至关重要。
- 销售心理矩阵将实现成功销售，让客户记住你，让客户自己说出你的产品及服务的优势。
- 提出侦探性问题，挖掘客户的真正需求，达到双盈的目的。

本书共分为四个部分。

第一部分皆自成体系，读者必须先掌握后再向下进行。

如果你先前没有销售经验，我们在第一部分的附录中为你提供了销售基本法则。

即使你是位经验老道的专业销售员，在第1章中你也会发现一些新信息。

书中一系列的小测验将使你能够对自己现有的知识及工作水平进行评估。

本书第一次提出了一种深入学习销售“艺术”和“科学”的方法。

你还将获得如何在这不断发展的全球知识经济体系中，成为一名信息专家。

本书的特色之一是以一种革命性方式融入的全新的沟通和销售概念。

你将会从那些与我们共事多年的销售大师那儿学到销售秘诀。

当你将这一突破性研究成果应用于你的销售活动中时，你就从大脑研究医学实验室漫游至关键的四尺之距——销售员与客户之间的距离。

我们相信，你会喜欢接下来各章节所提供的刺激的销售之旅。

随着你不断探索、开发和更好地利用你那具有卓越非凡创造力的大脑，你将会成为一名“超级销售自我”。

## <<全脑销售>>

### 作者简介

托尼·博赞，被称为智力魔法师和世界大脑先生，他发明的思维导图（Mind Map）这一思维工具，目前被全球范围内超过2.5亿人应用。

他还是世界记忆锦标赛和世界快速阅读锦标赛的创始人，以及英国头脑基金会的总裁。

他曾经因帮助英国查尔斯王子提高记忆力而闻名遐迩。

理查德·伊斯雷尔，拥有35年销售培训经验，“全脑销售”模式的创始人。

是全世界销售行为设计最权威的专家，他的销售心得使财富500强很多销售经理人受益。

理查德的培训课程被国际权威媒体高度认可，包括《商业周刊》，《成功杂志》，《培训与发展》，《迈阿密评论》以及《纽约时代》。

他是美国管理协会，美国培训与发展协会，美国演讲者协会等组织每年必邀的重量级演讲者，在过去的30年间，他在全球范围内培训超过150万销售人员，并与上百家国际企业合作。

<<全脑销售>>

书籍目录

中文版序前言 作者注释第一部分 销售心理矩阵及销售记忆 绪论 第1章 全脑销售：以销售心理矩阵促  
销第2章 销售感觉：运用感觉销售第3章 记忆印记：我记得你！  
附录A 销售基本法则第二部分 新的财富绪论第4章 信息中心：做个销售权威第5章 思维导图：  
信息专家的捷径第6章 洞察力：身心关联第三部分 全脑销售绪论第7章 心海搜寻：发现个人的内  
心影像第8章 销售侦探：培养超级侦探销售技能第9章 销售罗盘：给予客户其所需第四部分 超级  
推销自我绪论第10章 销售焦点：心想事成第11章 强力钩链：令人难忘的销售说明的秘诀第12章  
超级推销自我：发现超级推销自我，获得永远成功附录B 销售管理

## <<全脑销售>>

### 媒体关注与评论

我为南美的每一个经销商都设立了一份全脑销售思维导图，内容包括宏碁的销售、目标、市场份额，以及主要竞争对手等。

——宏碁电脑迈阿密公司销售总监 路易斯·维基 我是使用全脑销售来增进销售人员对宏碁电脑以及竞争对手产品的了解的。

——宏碁电脑迈阿密公司总裁 马克斯·洪 用这种方法，我将整整一本工程手册浓缩成一张25英尺长的纸，将原本需要好几年学习的时间缩短成短短几个星期，波音为此节省了约1100万美元的培训费用 ——美国波音公司 斯坦利博士

## <<全脑销售>>

### 编辑推荐

美国权威杂志《商业周刊》公认的一次销售的革命。

必读的10大理由：· 第一本真正运用大脑之力进行销售、切合销售真谛的书籍。

- 全世界惟一训练“右脑思维”的书籍。
- 世界范围内公认的销售领域的一次革命，被翻译成26种语言。
- 红遍全球的培养“销售天才”的圣经，全球销量150万册。
- 全球有超过2.5亿人应用。
- 全新的销售思维导图，助你记忆所有客户的信息。
- 全新的脑力运用进入客户的脑海与思维，了解客户的所思所想。
- 美国劳工部推荐为“所有机构与家庭之必备书籍”。
- IBM、宏碁、本田、宝马、劳力士等著名企业销售精英之必读书籍。
- 94种全脑销售技巧训练，让拒绝永不存在。

这是世界上惟一的训练右脑的书，世界公认的培养“销售天才”的圣经，摆脱了自1947年来“利益销售”界定的销售流程。

同样一件艺术品，如果把它陈列在店里，顾客即使感觉它不错，也很少会立刻慷慨解囊；但美国一家艺术品公司发现：如果将这件艺术品直接送到顾客家中，悬挂起来，让其免费试用一段时间，待其习惯该艺术品在家中的氛围后，顾客购买的几率会高达90%。

这是为何？

这是一本真正切合销售真谛的书籍，它将告诉你销售的真相。

客户90%的决定是由感性的右脑决定，训练右脑思维至关重要！

一切销售活动不过是一种大脑对大脑的交流，是销售人员与客户之间的大脑沟通。

随着本书不断探索、开发和更好地利用你那具有卓越非凡创造力的大脑，你将会成为一名“超级销售自我”。

#### 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>