第一图书网, tushu007.com

<<问对问题赚对钱>>

图书基本信息

书名：<<问对问题赚对钱>>

13位ISBN编号：9787501176205

10位ISBN编号：7501176205

出版时间：2006-9

出版时间：新华出版社

作者：庞子东

页数：195

字数：110000

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

内容概要

销售不仅仅是一种技巧，它还是一种艺术。
艺术除了需要我们付出必要的热情和执着外，还需要方法，这些方法才是让一切顺理成章、自然达成的奥秘所在。
本书从人的思考模式入手，提出许多县有革命性的观点。
它将彻底改变传统的销售观念和销售方法，让人们学会提问，学会把销售技巧变成一种有效的思维能力。
这是一本操作性、实用性非常强的销售工具书，作者深入具体的销售活动中，分析其间的规律模型，分析顾客的心理，指出提问式销售的真正优势，并提供有具体的提问方法和实战对策。
书中不仅深入地分析了销售的每一个环节，而且提供了丰富具体的提问技巧，为销售员的实际工作提供了切实可用的操作步骤，创造性地解决了销售员在销售过程中所遇到的具体问题。
它将帮助你迅速掌握销售提问技巧，走出销售误区，稳定地提升自己的销售业绩，让你成为真正的销售专家，成为销售艺术家。

作者简介

庞子东，中国提问式销售第一人，执行力实战专家 成功学终生实践者，香港大中华商学院常务院长，北京汶林企业顾问有限公司执行长，小超人咨询管理有限公司总裁，中国实战型讲师大联盟发起人。

庞子东在全国举办了《超级成功学》、《超级推销学》、《提问式销售》、《

<<问对问题赚对钱>>

书籍目录

第一章 先转思路后有出路　第一节 卖体力，还是卖脑力　　懒汉的土豆哲学　　做销售不是卖体力　　改变我们的思考方式　第二节 因循守旧，还是开拓创新　　思考就是不断的问与答　　问问题是一种能力　第三节 墨守成规，还是逆向思维　　勇敢地去叩门　　破除惯性思维　　此路不通，绕道而行　第四节 先推销产品，还是先推销自己　　是消极悲观，还是乐观进取　　没有卖不动的产品，只有想不到的　　先卖给自己，再卖给顾客　　做好自我推销　第五节 先找财源，还是先找人缘　　靠人脉才能实现腾飞　　人脉的培养要有长远眼光　　做销售离不开人脉第二章 提对问题办对事情　第一节 先提问，后突破　　好的提问导向成功　　注意提问的表述方法　第二节 说得多，不如问得巧　　谈话中要学会倾听　　走出提问的常见误区　　有效提问的方法　　获得客户接见的电话沟通技巧　第三节 对待抵制先提示，再化解　　抵制心理的类型　　揭示顾客的抵制心理　　对待抵制心理的方法　　用提问化解异议　第四节 建立信任，逐步提问　　调整提问范围建立可信度　　提问到底应该问什么第三章 善问善果不问不果　第一节 要提问，更要善问　　善问者能过高山　　销售沟通高手是善问者　　不善问悲剧就会发生　第二节 卓越销售，源于好问题　　提问的目的和作用　　“为什么”与“如何”　　学以致用的金钥匙　　销售精英成功四问与计划四问　第三节 克服顾客逆反心理，重在引导　　逆反作用的风险　　逆反作用的四种表现形式　　卓越的销售员如何减少逆反作用　第四节 卓越销售员的牛群理论　　什么是牛群理论？　　牛群理论的表达形式　　爆米花原则　　三F策略的牧群效应　第五节 把握顾客动机，金牌与猎犬并用　　金牌与猎犬　　金牌和猎犬哪个动力更大？第四章 心随我动 五步成交　第一节 引起顾客的好奇　　营造有效的销售氛围　　提高好奇心的策略　第二节 建立职业信赖感　　用提问赢得顾客的信赖　　封闭式问句与开放式问句　　巧妙运用诊断性问句　　建立职业信赖感的9个步骤　第三节 发现顾客需求　　发现需求，评估机会　　顾客需求引导　　对号入座的销售策略　　逐步提升提问的重点　第四节 有效解除顾客抗拒　　顾客抗拒的类型　　解除顾客抗拒的方法　第五节 关键的成交之问　　成交之前的自问　　绝对成交之问　　有效提问训练

第一图书网, tushu007.com

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