

<<销售,打破一切常规>>

图书基本信息

书名：<<销售,打破一切常规>>

13位ISBN编号：9787508438696

10位ISBN编号：7508438698

出版时间：2006-9

出版时间：中国水利水电出版社

作者：（美）丹.肯尼迪（Dan Kennedy）

页数：144

字数：110000

译者：肖冉

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>

<<销售,打破一切常规>>

内容概要

本书分为六个部分。

第一章的内容是我在销售中最常用的15个策略，其中的任何一个都可以显著提高你的销售业绩。

在第二章中，我讲述了在销售前所要做的准备工作：寻找、吸引，并与潜在客户进行销售沟通。

在第三章中，我为有效的销售过程制定了一个框架，第一章和第二章中所讲述的很多策略都可以应用到这个框架中。

在第四章中，我讲述了销售员最经常犯的、最错误的销售行为。

在第五章中，我向你坦陈了我个人认为最有效的、最有价值的一种另类销售方法。

它可能并不适合每一个人——或许就不适合你。

坦率地说，对于是否要把它加入到本书中，我也曾很矛盾。

但最终我决定还是奉献出自己的这一制胜法宝——隐瞒带给我成功的、最有价值的信息，那是对读者的不公平。

你不妨结合自己的实际情况，灵活采用。

<<销售,打破一切常规>>

作者简介

丹·肯尼迪 美国知名营销顾问与电视营销节目制作人、畅销书作家、享誉国际的成功学专业讲师，被誉为“百万富翁缔造者”、“真正拥有商业心灵的企业人”、“揭示残酷现实的教授”。曾与美国前总统布什、美国前国务卿鲍威尔将军、美国第一激励大师金克拉等知名人士同台演

<<销售,打破一切常规>>

书籍目录

译者序 推荐序 前言 第一章 销售制胜的15个策略 策略1 不要惧怕别人的“拒绝” 策略2 积极做准备 策略3 善于倾听 策略4 警惕错误的销售观念 策略5 注重个人包装 策略6 时刻铭记销售的目的 策略7 提高成功的期望值 策略8 取得巨大销售成功的最重要方法 策略9 化繁为简是赚钱之道 策略10 让顾客重视价值, 忽略价格 策略11 巧用转换比较 策略12 发挥赠品的妙用 策略13 让产品充满神秘感 策略14 自谦但不自卑, 执着但不迂腐 策略15 面谈是最好的沟通方式 第二章 停止对客户的死缠烂打 如何让客户主动找上门 如何吸引能带来销售业绩的目标客户 第三章 销售制胜的六个步骤 如何判断谁是潜在客户 第一步: 获得销售许可 第二步: 巧定价格 第三步: 介绍产品 第四步: 遵循情感逻辑 第五步: 自然而果断地成交 第六步: 确定顾客是否满意 第四章 销售中易犯的错误 销售经理的误导之言 销售员必须避免的五个错误行为 第五章 销售制胜法宝: “耍大牌”销售法 “耍大牌”销售法的巨大威力 自己把握供求关系 坚决向没有价值的客户说“再见” 第六章 销售工具和技术 电话销售 新技术带来的销售新招 第七章 实用工具箱 如何洞悉别人的想法 主要策略摘要

<<销售,打破一切常规>>

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>