

<<客户沟通24原则>>

图书基本信息

书名：<<客户沟通24原则>>

13位ISBN编号：9787508602202

10位ISBN编号：750860220X

出版时间：2004-06

出版时间：中信出版社

作者：[美]弗尼斯

页数：100

译者：李新英

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>

<<客户沟通24原则>>

内容概要

如何打动客户，如何与客户保持长期友好的关系，如何让客户钟情于你以及你的公司？国际知名管理专家弗尼斯根据他20多年来的实战经验，总结出24个常见的沟通难题和误区，帮你快速掌握专业人士的沟通要诀。

本书教你如何从客户的角度考虑问题，如何读懂客户的需求心理，以及如何与客户保持畅通无阻的业务关系。

这不是投机取巧，而是传授给你客户沟通的必备策略——引导客户的思路，向客户传达其最切身的利益，吸引客户的注意力等等。

遵循这些简便易行的沟通原则，你也会赢得死心塌地的客户。

<<客户沟通24原则>>

作者简介

费迪南德·弗尼斯是国际上享誉盛名的商业顾问和作家。
他的著作包括《工作业绩提升指南》（Coaching for Improved Performance），畅销书《雇员为什么不按你想的那样去做》（Why Employees Don't Do What You Want Them to Do）以及其他书。

<<客户沟通24原则>>

书籍目录

客户为什么不按你想的那样去做原则1 着眼于成为专业人员原则2 从销售情况和策略着手原则3 搞清客户不感兴趣的原因原则4 关注最有潜力的客户原则5 为以后的销售活动做铺垫原则6 启发客户思考原则7 主动发掘客户的需求原则8 把益处传达给客户原则9 建立友好关系原则10 明确说明你想让客户怎么做原则11 确信客户明白你说的一切原则12 通过事实依据赢得信任原则13 预先处理可能出现的问题原则14 克服阻碍客户购买的障碍原则15 面对否定评论依旧努力原则16 进行销售跟踪促进客户

<<客户沟通24原则>>

媒体关注与评论

本书为经管类图书，也是 员工培训、 销售管理方面的最佳读本；本书作者费迪南德·弗尼斯是国际上享誉盛名的商业顾问和畅销书作家；语言简单，操作性强，24条原则使你牢牢把握客户心理，顺利成交；本书为业务人员提供了最直接有效的客户沟通指导，能够提高沟通效率，赢得死心塌地的客户。

可以作为企业培训或者业务人员自助学习课程，适合中低层领导者及专业业务人员。

<<客户沟通24原则>>

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>