

<<输赢永远在终端>>

图书基本信息

书名：<<输赢永远在终端>>

13位ISBN编号：9787508625850

10位ISBN编号：7508625854

出版时间：2011-2-21

出版时间：中信出版社

作者：张运华

页数：170

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>

<<输赢永远在终端>>

内容概要

没有一个企业不重视终端营销，因为终端营销在企业运行中，是输赢的最终标准。

终端营销不成功，产品无法转为了资金，一切都是空谈。

本书通过作者20年市场一线的实战经验教会你40个无往不利的成交策略，500句点石成金的钻石语言。让你用专业说话，以攻心为上，善用策略，环环相扣，见招拆招，赢得客户的信任与好感，顺利成交，提升销售业绩，成为营销精英。

<<输赢永远在终端>>

作者简介

张运华

超级美业中国营销第一人，中国著名实战营销管理专家，心理学教授，中国营销策划风云人物，被业界公认为“营销权威”。

中国营销委员会顾问，中国竞争力训练机构教练，中国美容业教育专家委员会委员，曾服务过300多家知名企业。
凡接受过他辅导的企业及个人业绩都迅猛提升。

<<输赢永远在终端>>

书籍目录

1 终端营销新境界 抓住顾客的心 有效销售的九个阶段 销售步骤的掌控2 用心去服务 放弃七宗罪 用身、心、形打动顾客 天、地、君、思、亲 调整自己 赢得顾客3 欣赏中交换责任 信赖的信号 / 百分之一与百分之百 审慎承诺 欣赏是一种智慧 苦难是一种财富 自我管理4 让顾客依赖的秘诀 时间管理 慈、悲、喜、舍 赢得信赖的秘诀5 找准顾客的要求 顾客的需要 成功的钥匙6 男性与女性顾客的不同需求 女人要什么 男人要什么7 不问顾客不问性格 不一样的客户 不一样的招数8 与顾客沟通的细节 有效沟通 畅通无阻 万变不离其宗9 提问与倾听 提问的学问 开放式问题和封闭式问题 你会倾听吗?10 打开顾客的心房 赞美的魔力 别出心裁的赞美行为11 成交(一) 成交才是硬道理12成交(二) 成交延伸附录 销售管理经典语录 成交的400个策略

章节摘录

傻笑的是单纯；绷着脸的是冷艳矜持，不讲话的叫稳重大方；化妆的是妩媚动人，不化妆的则是清水出芙蓉；穿着整齐的为庄重、华美，打扮随意的是潇洒、自由；年轻的青春靓丽，年长的则是成熟、优雅、贵气；被很多人追的是众星捧月，没人敢追的就是傲雪寒霜；赚钱的女强人是追求独立的楷模，居家的女人则是贤妻良母；生了很多小孩的叫母亲伟大，不生小孩的是响应国家政策；天天在家里不出门的叫贤惠，天天出去不回家的叫女权；不离婚的叫感情专一，离婚的叫追求幸福……

女.陛对同性的嫉妒心很强，喜欢攀比，每个女孩子看到比她长得漂亮、比她有女人味的女人心里都会不舒服，此时，我们就应该尽力去赞美她其实比那个女孩更出色。

总之，不管面对何种女性，要惊喜地表达你对她似曾相识，似乎在哪部电影中看见过，或者特别像香港的一个明星，此时，不需要说清楚是像哪一位，而是要让她去猜，如果她问是哪一位，你可以说忘了她的名字，但是很有名，两人真的很像，然后她就会猜。

比如她问是不是像张曼玉，你就可以说：“哎，是，就是她！”

”因为每个人最容易说出她所崇拜的明星的名字，如果你说对方像她崇拜的人，当然会使对方开心。

<<输赢永远在终端>>

媒体关注与评论

我销售的不只是一种产品，是一种服务，更是一种理想。

——拿破仑·希尔 销售终端是离消费者身体最近的地方，售后服务是离消费者心灵最近的地方。

——营销大师菲利普·科特勒 销售前的奉承，不如事后服务，这是获得永久顾客的唯一途径。

——松下幸之助 如果必须将沃尔玛浓缩为一个思想，那么可能就是沟通，因为它是我们成功的真正关键因素之一。

——沃尔玛超市创始人山姆·沃尔顿 商业活动的精髓就是学会利用别人的智慧。

——杰克·韦尔奇

<<输赢永远在终端>>

编辑推荐

4种沟通方式和王牌步骤 5步成功营销的阶梯 9个极端有效营销的阶段 10种全能个性化销售
15种成功延伸营销附加价值的策略

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>