

<<三分销售 七分做人>>

图书基本信息

书名：<<三分销售 七分做人>>

13位ISBN编号：9787509006931

10位ISBN编号：7509006937

出版时间：2011-2

出版时间：当代世界

作者：李酬勤

页数：295

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>

<<三分销售 七分做人>>

内容概要

艾尔伯特·哈伯德曾经说过：“世界上有两种废物：一种是没有什么东西贡献给社会；另一种是不知道如何把他们已有的东西展示出来。

”有人类社会以来，就有销售行为，可以说，没有销售，就没有商业社会——我们把商品推荐给需要它们的人，从中赚取属于我们自己的佣金——帮助了别人，成全了自己，这有什么不对？

<<三分销售 七分做人>>

书籍目录

1.过分热情会让对方疑虑重重2.运用所有的技巧激励你自己3.别总想着“卖出一件东西能赚多少钱”4.嫌货才是买货人5.得罪一个顾客，你可能会失去一群购买者6.千万别纠缠不休7.认真听对方把话讲完8.深知“言多必失”的道理9.不要忽略与顾客一同来的人10.绝不能讲竞争对手的坏话11.克服职业的自卑感12.让顾客得出你想要的结论13.让对方产生优越感14.抱怨并不可怕，漠不关心才危险15.有理不在声高16.严格遵守约好的时间地点17.让顾客自己参与进来18.适时地推出鼓励顾客的活动19.记住对方的名字20.控制住自己的情绪21.分清哪些是真正的购买者22.顾客有权知道商品的真相23.找到购买的决策者24.具体的细节比笼统的概括更易打动顾客25.利用礼物缩小与顾客的距离26.准确判断成交的时机，并牢牢地抓住它27.先说缺点，再说优点28.尊重每一位客户29.更加热情地对待没买东西的顾客30.沉着冷静地面对意外事件31.激情是销售事业的灵魂32.回避直接讨论退或赔问题33.坦率承认商品的缺点，但弱化其影响34.一切取决于你的态度35.人们难以下咽一大块牛排，而是切成小块来享用36.态度要热情，但方法要因人而异37.一个不满意的顾客就是“100—1=0”38.告辞时同样要恭敬39.找到间接决策者
.....

<<三分销售 七分做人>>

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>