第一图书网, tushu007.com

# <<快速成交>>

## 图书基本信息

书名：<<快速成交>>

13位ISBN编号：9787510418907

10位ISBN编号：7510418909

出版时间：2011-7

出版时间：新世界出版社

作者：何龙

页数：242

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

## 前言

从前，有一名推销员，他以能够向任何人卖出任何东西而出名。
据说，他已经卖给过牙医一支牙刷，卖给过面包师一个面包，卖给过盲人一台电视机，卖给过死人一块墓地……总之是越传越神，越传越离奇。
正所谓“人怕出名猪怕壮”，一次，不知道什么原因，他在路边推销产品的时候被警察抓了去。
到了警察局之后，警察们轮番上阵，盘问了他十多个小时，让他老实交代：究竟是怎样欺骗广大无知群众的。
结果，他第二天就被无罪释放了。
临出警察局之前，他还卖给了盘问过他的警察们两台洗碟机、三部吸尘器、五把电吹风。
这件事后来被媒体传得沸沸扬扬，这名推销员的身价也是扶摇直上。
随着业务越做越大，他明显感觉在国内已经不能痛痛快快地施展手脚了，于是，他买了一张三折的机票，只身一人到了纽约。
虽然他在国内已经是业内翘楚了，但来到了美国一切就得从零开始。
于是，他开始在纽约街头推销气球。
他卖气球也有一个诀窍：每当生意稍差的时候，他就放出一个气球。
这样，当气球在空中飘浮时，就会有一群顾客重新聚拢过来，他的生意又会火一阵子。
并且他每次放的气球都是不同的颜色，起初是白的，然后是红的，接着是黄的…… 过了一会儿，一个黑人小男孩拉了一下他的衣角，望着他说道：“先生，我能不能问你一个问题呢?这个问题，从你放飞第一个气球我就想问你了。
” “好的，你问吧。
” “嗯……如果……如果你放飞的是黑色的气球，它是不是也能像其他气球那样——一直上升呢?” 这名推销员看了一下这个黑人小男孩，以一种同情和理解的口吻说：“孩子，使气球飞上蓝天的是它里面所装的东西，不是它外面染的颜色。
” 任何一个行业，都需要有推销员来宣传、推销自己的产品或服务。
正所谓“除非营销发生，否则什么都没有发生”，对于任何一家公司来说，它唯一的老板就是客户。
如果客户不买你的账，你所有的员工(上至董事长，下至保洁员)都会被炒鱿鱼！ 推销员的巨大作用，由此可见一斑。
既然推销员是如此重要，那么对于一名推销员来说，什么又是最重要的呢？ 就像故事当中的那名推销员所说，不管事物的外表如何，内在才是关键，才是决定性因素。
所以，对于推销员来说，要想尽快抓住客户、签下订单，最重要的就是你内在的素质。
因为，向客户推销产品，首先是推销你自己。
现在，市面上关于营销方面的书数不胜数，但大部分都是针对企业管理者、从非常“宏观”的视角来讲的。
比如美国营销战略大师杰克·特劳特和阿尔·里斯合著的《定位》，书虽然很好，但对于一名普普通通的推销员来说，能有多大帮助呢?可以说是微乎其微，因为你没在那个位子上，你不在管理层——不在其位，不谋其政。
而我们这本书的定位，就是每一个“进千家门，看千张脸，猜千人心，说千种话”的、为了自己的生活而整日奔波忙碌着的、普普通通的推销员。
所以在这本书当中，我们看不到那些高屋建瓴、提纲挈领，而又总让人感觉华而不实的理论、概念、噱头。
这本书的切人点，就是我们每个推销员每天可能遇到的状况和问题，就是平实无华但却真切实在的、每个推销员每天都在过的推销生活：市场调查、电话预约、拜访客户、产品介绍、操作演示、签下订单……

## 内容概要

永远不要表现得“ 像一名推销员 ”！
接近客户的30秒，决定了营销的成败：要有一个漂亮的开场白！
客户的拒绝将带来销售，只要你处理得当！
60秒成为营销之王!

## 书籍目录

第一章　找准你的角色：推销员
1. 营销，是价值的传递
2. 除非营销发生，否则什么都没有发生
3. 世界上没有不好的产品，只有不好的推销员
4. 传递出你的价值：推销自己，谋取理想职位
5. 跟营销谈个恋爱
第二章　抢人心胜于抢市场
1. 营销之战，攻心为上
2. 营销“窥心术”：洞察客户内心的真实需求
3. 摸清客户的购买动机
4. 爱的攻心术
5. 卖“结果”，不要卖“产品”
6. “变性”万宝路：将你的产品“钉人”消费者的心中
第三章　一分钟俘获他的“芳心”
1. 营销的七个步骤
2. 你没有第二次机会去塑造美好的第一印象
3. 感化力：无法抗拒的人格魅力
4. 30秒接近客户：有效开场白
5. 用开场白抓住你的客户
6. 像追女孩儿一样接近客户
第四章　与客户相处的技巧
1. 永远不要表现得“像一名推销员”
2. 与客户相处的时间艺术
3. 营销现场：欲擒故纵计
4. 透过身体读懂他的心
5. “温柔的一刀”
6. “刀”可伤人，亦会伤己
第五章　提升篇：沉默与表达的艺术
1. 懂得适时闭嘴，也是一种口才
2. 营销，是沟通的艺术
第六章　终结篇：60秒成为营销之王
1. 没有关系，就没有销售
2. 与客户建立牢不可破的关系
3. 不为失败找借口，只为成功找理由
4. 销售，从被拒绝开始

## 章节摘录

版权页：这就要求你在奉承和过分勇敢之间，选择一种恰当的方式。
如果你在接近一个人时戴着帽子、嘴里叼着雪茄或手里的烟还未熄灭，或者呼吸时满嘴酒气，走路时大摇大摆、表现出身体的不适，或者表现出对客户缺乏起码的尊重，所有这些都会让你吃到苦头的。
没有谁喜欢一个推销员那种自我贬低的态度，畏首畏尾、奉承、抱歉的态度只会使自己失去尊严和自信。
如果推销员在接近客户时，表现得就好像是期望被踹上一脚一样，那他的期望很可能会得到应验。
它可能以生硬的拒绝、冷落怠慢，或者礼貌地请你走开的形式出现，可以肯定的是，这些不自信的行为注定会让你吃闭门羹。
所以，如果你去拜访一个客户，你就要在他面前表现得勇敢、果断，而不是给他留下一个懦弱的印象，从而阻碍你目标的实现。
即使他拒绝给你订单，你也要迫使他尊重你，让他因你高贵刚健的外表、不卑不亢的气质而佩服你。
没有人会愿意和一个他打心眼里看不起的人做生意，我们一定要展现出自己的自尊和自信。
总之，你的态度、、精神状态以及个性，都决定着你推销的成败，你必须注意自己的言行举止、神态表情。
（2）推销你的形象我们都知道，推销的内涵是推销自己。
但一个推销员与客户首次接触时，交流的时间一般都不会很长，要在有限的时间内，使客户对你和你所推销的产品有所了解并非易事——他看不到你的内心，更看不到你的产品可能为他带来的利益，他所能看到的，只是你的外在形象。
在这个市场营销“泛滥成灾”的时代，人们往往对推销员有着不同程度的抵触情绪，因此，一个优秀的推销员首先要考虑的是如何打消客户的抵触心理，想办法与客户接近。
要接近客户，就必须懂得推销自己。
而推销自己，首先就应该对自己的形象精雕细琢——推销自己的关键，就是推销自己的形象。

## 编辑推荐

在这本《快速成交：一分钟抓住客户的营销妙招》当中，我们看不到那些高屋建瓴、提纲挈领，而又总让人感觉华而不实的理论、概念、噱头。
这本《快速成交：一分钟拽住客户的营销妙招》的切人点，就是我们每个推销员每天可能遇到的状况和问题，就是平实无华但却真切实在的、每个推销员每天都在过的推销生活：市场调查、电话预约、拜访客户、产品介绍、操作演示、签下订单……

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