

<<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>

## &lt;&lt;快速成交&gt;&gt;

## 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。

这本书的切入点，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……

## <<快速成交>>

### 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！

## <<快速成交>>

### 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“钉入”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

## &lt;&lt;快速成交&gt;&gt;

## 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，都决定着你的推销的成败，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。

## <<快速成交>>

### 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》的切入点，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&hellip;&hellip;

<<快速成交>>

#### 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>