

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

图书基本信息

书名：<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

13位ISBN编号：9787536727274

10位ISBN编号：7536727275

出版时间：2003-8

出版时间：云南民族出版社

作者：陈安之

页数：176

字数：30000

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>

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

内容概要

老板送给员工的最好礼物，全中国200万家企业对员工的入门培训教材，全中国500万销量大军量身订做的“随身教练”。

“一般推销员时常犯的一个错误，就是没有跟他的产品谈恋爱”。

陈安之教你，“谈恋爱”的62大绝招，快速提高销售业绩的62个最有效的方法，成功致富的62条最基本法则，五项世界推销记录保持者亲身实践的秘诀。

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

作者简介

陈安之 国际名师（美籍华人）北京人间远景文化机构特别顾问、陈安之研究训练机构总裁、电视台《与成功有约》栏目节目主持人、世界化夫成功学权威、亚洲成功学权威之一、台湾第一位研究神经语言NLP及NAC专家、世界潜能大师安东尼·罗宾亚洲代言人。
顶尖演说家、销售专

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

书籍目录

献辞 恋爱就要——给对方想要的作者介绍前序 我热爱我的产品第一篇 爱是信赖 爱是倾听 ——如何建立顾客信赖感 1.跟你的产品谈恋爱 2.必须找出产品的五个最重要特色 3.顾客买的是产品可能带给他的好处 4.做一个好的倾听者,才能建立顾客信赖感 5.赞美顾客、认同顾客 6.为成功准备知识,为成功而穿着 7.必须使用顾客见证 8.经常分析顾客的信赖感 9.列出不满意的顾客并想出解决方案 10.建立顾客信赖感的九个步骤第二篇 爱是了解 爱是关心 ——如何了解产品、关心顾客 11.了解产品比竞争对手好在哪里 12.分析顾客购买或不购买的原因 13.给顾客百分之百的安全感 14.找到顾客购买的关键点 15.反复刺激顾客的购买关键点 16.了解谁对顾客有很大的影响力 17.了解并解除顾客不购买的三大理由 18.事先把你想要给顾客的印象设计出来 19.必须了解谁是你的顾客 20.问对问题赚大钱第三篇 爱要多沟通 ——如何增加顾客数量 21.约风顾客越早,拜访顾客越多 22.每天重复暗示你的目标 23.每周提前做拜访计划 24.早睡早起 25.跟行业最顶尖的销售员在一起 26.把每一个顾客都看成大客户第四篇 爱要说出来 ——如何介绍产品第五篇 爱要学习,爱要天天练习 ——每个人都是推销员第六篇 爱是贡献 爱是坚持到底 ——推销的目的是帮助更多的人过更好的生活第七篇 爱要主动,爱要花时间 ——每个人都在从事人际关系的行业第八篇 爱是对自己的生命负责 ——下定决心,马上行动

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

媒体关注与评论

跟你的产品恋爱，每一个企业都在寻找会“谈恋爱”的人，每一个人都在寻找“会恋爱”的人。
一本15元口袋书，浓缩成功致富“锦囊妙计”！
62个秘诀，能换来一命运的转折！
作者把超级成功秘诀，献给所有把产品当作恋人的伟大推锁员们。

<<跟你的产品谈恋爱/陈安之著>>

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>