第一图书网, tushu007.com

<<快乐成交>>

图书基本信息

书名：<<快乐成交>>

13位ISBN编号：9787545406658

10位ISBN编号：7545406656

出版时间：2011-2

出版时间：广东经济

作者：王延广 编

页数：157

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书观点新颖，有穿透力，一针见血地分析了顾客临阵退缩的购买心理。
阅读《快乐成交:金牌导购必上的一堂课》.一定能让你“知己知彼，百战不殆”。
“对销售人员来说.世界上最遥远的距离不是从南极到北极.而是从我的脑袋到你的脑袋，世界上最遥远的距离不是从我的脑袋到你的脑袋，而是从你的钱袋到我的口袋！
”——王延广老师的这句话充满了智慧和幽默感。
这就是王老师的培训风格，同时也是对本书的最好见证。
看完《快乐成交:金牌导?必上的一堂课》.相信你和顾客之间的距离将不再遥远。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

王延广，中国门店销售实战讲师
PTT国际职业培训师
国际教练协会营销教练
轮训专家：创企业内训次数纪录
“门店管家”实战培训机构首席讲师
“六脉神剑”、“快乐成交”等品牌课程

第一图书网, tushu007.com

<<快乐成交>>

书籍目录

第一章 为什么要快乐成交
导购的忧虑
工作没保障
求人没面子
害怕被拒绝
顾客买的是“感觉”
逃避痛苦
追求快乐
享受服务
第二章 什么是快乐的成交
快乐成交高于一切
快乐成交自我：自己才是最重要的顾客
将“销售”推销给自己
一切问题都是自己的问题
快乐成交顾客：把话说出去。
把钱拿回来
爱自己的产品
在问题中快乐成交
第三章 快乐成交的必备条件
“变态”
积极向上
勤奋好学
持之以恒
不断付出
心怀感恩
“不要脸”
第四章 相信就是看见
我是产品销售的高手
我是产品介绍的专家
我是解?问题的高手
发现问题
放大问题
解决问题
我敢于要求顾客成交
求对人
……
第五章 快乐成交三要诀
第六章 快乐成交四部曲
第七章 如何处理顾客的异议
第八章 如何达到快乐成交的最高境界
后记

章节摘录

小王和小李中专刚毕业，穷得叮当响，他们发誓要通过自己的努力，在深圳闯出一番事业。
两个人没什么学历，也没什么技能，就找了一份卖保险的工作，一个月底薪600元，业务提成另算。
他们相互鼓励，想着总有翻身的一天，忍忍也就过去了　　刚开始他俩没有自己的顾客，只好一家家地上门拜访，每天都遭人白眼。
最苦的时候，他们每天花5块钱，买10个包子，早上吃2个，中午吃4个，晚上吃4个，喝公司免费的矿泉水。
租不起房子，晚上就到网吧去包夜，10块钱两个人轮流上网，困了就轮流睡觉　　半年之后，小李对小王说：“小王，我实在撑不住了，你从小是吃面长大的，我是南方人，我喜欢吃米饭，我现在一闻到包子味儿就想吐。
你看这段时间我们很卖命地干活，但是一点起色也没有，我想回家了，回家了吃喝睡总有个着落，我们现在这样真没个人样。
”　　……

媒体关注与评论

本书幽默风趣，案例真实，教你方法，疏你理念，便于掌握，利于行动。
教你在不知不觉中成为金牌导购。
——广东马可波罗陶瓷有限公司董事长 黄建平　　真正的智者，总能以小见大。
本书通过终端销售案例，剖析了销售的真谛，教你如何成为一位金牌导购。
——浙江金凯德集团有限公司董事长 陈利新　　金牌导购应该：言行得体、心态平和、有方法、有影响力，并且能与顾客达成快乐成交的结果。
本书能带给你这些魅力，非常值得一读！
——雅兰集团董事总经理 施莉琳　　销售的最终目的是为了成交，而能够与顾客在快乐的氛围中成交，则为销售人员的最高境界。
在这方面，王延广老师是一位幽默风趣的智者。
——PLAYBOY男装皮鞋中国大陆总经销CEO 李韧

编辑推荐

《快乐成交：金牌导购必上的一堂课》：好心态决定好业绩，成交一宝技巧。

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