第一图书网, tushu007.com

<<无法抗拒>>

图书基本信息

书名：<<无法抗拒>>

13位ISBN编号：9787801559180

10位ISBN编号：7801559185

出版时间：2006-1

出版时间：中国市场出版社

作者：赵永进

页数：196

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

内容概要

本书作为培训企业销售人员的一本教程，在这本书里您将会学到：　　如何利用心境的力量，调整自己的状态；　　如何快速进入客户的频道建立亲和力，赢得客户的依赖；　　如何掌握快速表达的技巧，在最短的时间内抓住客户的兴趣；　　如何运用有效的提问说服技巧，引导客户的思维达到成交的目的；　　如何利用肢体语言的力量，发挥你的超级影响力；　　如何突出产品的优势，唤起客户购买的美好感觉；　　如何了解客户的心理，解读客户的购买信号；　　如何解除客户的种种抗拒，让成交自然发生；　　如何提升服务的品质，赢得客户

作者简介

赵永进，新一代团队激励讲师，催眠式销售教练，现任多家公司的特邀讲师及营销顾问，多年致力于企业员工培训及行销策划，专长于成功激励、巅峰销售、潜能开发、团队建设、服务营销等训练，在保健品、房地产、汽车、保险、美容、广告、食品、游、大学及营销服务业演讲训练近千场。

著作：《原来如此》、《无法抗拒——催眠式销售》。

协助的团队：北汽福田公司、中原油田、宝迪沃集团、勰睿基业化妆品公司、中脉科技、昆明之晨、天津健龙集团、海岸航空公司、先英时代科技发展公司、百莉企业、四环保健品、华邦食品、天天假日、世纪

书籍目录

推荐序一推荐序二第一章　永远没有第二次机会看起来就像顶尖销售员三三三原则魔鬼藏在细节中状态决定结果没有热情你会打动谁你的笑容价值百万让你的眼睛作更有效的交流你必须知道的行为礼节第二章　喜欢你，才会相信你投其所好才会如你所愿让自己看起来像行业的专家只有同流才会交流镜面映现技巧语言同步倾听才会赢得信任赞美不停鼓励不断有证明不一定相信，但没有证明肯定怀疑更多第三章　卖好处不要卖产品成功销售五问这样介绍产品最有效一定要有绝对竞争优势用客户喜欢的方式沟通参与才

章节摘录

第一章　永远没有第二次机会　　现在，人们的工作节奏越来越快，当你在拜访客户的时候，客户没有太多的时间来了解的你是一个什么样的人，很多人对你的感觉和认知都是通过短暂的接触来确定的，“以貌取人”是现代多数人的“通病”。

俗话说“先人为主”，客户的心就像快干的水泥，从他见到你的一刹那，就开始形成印象，并长久烙印在他心上。

心理学家研究发现，七秒种的第一印象可以保持七年，一旦形成很难改变。

每个人都会自然倾向于找更多的证据来确定他们已形成的结论，而不会去找证据来反驳它。

不管你是否愿意，第一印象总会在以后的

编辑推荐

所有的事情开始于你的思想，所有的改变都可以发生在瞬间，所有的客户都可以被说服，所有的目标都可以被实现。
催眠别人之前，先把自己催眠。
当你坚信并开始使用书中的技巧和方法时，你一定被吓一跳——你会发现自己竟然进步这么快！
你发现你的客户越来越多，你遇到拒绝越来越少，客户越来越喜欢你，你的收入快速增长。
你知道为什么吗？
是因为你手中这本《无法抗拒——催眠式销售》。
你是不是非常希望提升自己销售和说服的能力，让所有的人对你都无法抗拒？
想要的话，就把这本书带回家，并立即使用书中的技巧。
所有的成功、财富、健康和自信开始于

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