

<<卡耐基成功推销99方略>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基成功推销99方略>>

13位ISBN编号：9787801628428

10位ISBN编号：780162842X

出版时间：2004-1

出版时间：经济管理出版社

作者：蓝文娟

页数：226

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>

## <<卡耐基成功推销99方略>>

### 内容概要

想要成为推销员中的佼佼者，可不是一件简单的事，特别是在这个竞争激烈的环境里，要想脱颖而出，更是需要不断地进修及自我把握。

一般人对“推销”二字均只定义在物品上，其实这只是狭隘的解释，自我的推销更是重要。想想，当你接触客户时，客户第一眼看到的是什么？当然是你的人，一个仪表端庄大方和不修边幅、衣着邋遢的人站在一起，你会喜欢哪一个，很明显地当然是前者，可见第一印象的重要。

通常人们对推销人员的印象均不佳，乃由于其生活的散漫所致，或许是因为上作压力及接触的人事较复杂的关系，但若一直以此为借口而不断放任自己，终将导致推销生涯的提早结束。

本书作者不仅希望能提供给你推销技巧，更希望能借此激发你尚未发挥的潜在能力，同时提醒你成为顶尖推销员应避免及注意的事项，希望能对你有所助益。

## &lt;&lt;卡耐基成功推销99方略&gt;&gt;

## 书籍目录

作者序第一章 卡耐基的哲学 1 推销是从被拒绝时开始 2 将推销的不可能化为可能 3 打破产品卖不出去的成见 4 推销的原动力 5 推销员的财富 6 为自己而上作 7 创造推销奇迹 8 塞翁失马焉知非福 9 对工作越有自信,越要谦虚 10 逃离恶友的魔掌 11 如何成为有最高推销额的推销员 12 超越经验老到的推销员 13 全神贯注地推销 14 运用弹性沟通术争取订单 15 运用“心象法则” 16 创造式市场拓展法 17 “不卖产品”而卖“梦” 18 广布信息网络 19 计划性的拜访 20 详细的记录,有助于工作的顺利开展 21 充分利用时间 22 根据艾特玛法则来开发推销力 23 善用电话——你也可以跟时间赛跑 24 婚丧喜庆是推销的好时机 25 让询问台的人员成为你的助手 26 让老年人成为你的得力助手 27 把黑色星期一变为愉快的一天 28 侵略性的计划进行法 29 推销导航器 30 掌握竞争对手的弱点 31 推销员叩关的第一步 32 精神抖擞地迈入大门 33 接触的成功与否,决定你的胜败 34 开场语 35 称呼姓氏可让客户产生亲切感 36 培养让客户信赖的独特气质 37 明朗有力地说话 38 注意外在的修饰 39 以“真诚”的“笑脸”打开顾客的心扉 40 礼多人不怪

第二章 推销的突破重点 1 推销员知识的源泉 2 推销员大唱爱情挽歌 3 开创自己的推销技术 4 掌握客户的心理 5 累积顾客信息 6 客户的邻居是下次客户的来源 7 设定路线,挨家拜访 8 熟练使用推销工具是最后制胜的关键 9 DIY自制推销工具 10 以限定地区的巡回战法来击败敌人 11 同行访问可以创造佳绩 12 方言的妙用 13 推销要点的反复强调 14 避免解说过于详细 15 先声夺人 16 单刀直入 17 欲擒故纵 18 借着整理客户的鞋子了解其家庭状况 19 推定承诺法 20 “二者择一法”与“动作诉求法”的合作效应 21 与客户谈话的距离 22 听“话”的艺术 23 善辩不如善听 24 必要时不妨和他吵一架 25 让客户当场贝勾买 26 以小孩为目标 27 抓紧顾客“心动”的时机 28 缩短拜访与推销的时间 29 研拟一套客户拒绝的言辞利器 30 如何抓住收场的高潮 31 告辞的技巧 32 使客户拥有期待与希望 33 以账款的回收作为推销的结束 34 售后服务的重要性 35 谢函决定将来 36 先松懈女性客户的戒心 37 以温暖的心来对待女性客户 38 参与推销 39 受大家欢迎的女性客户,是推销的好对象 40 费心地想出与众不同的赞美 41 使女性客户产生优越感 42 广结嚼舌的女性有助于推销 43 获取女性集团领导者的认同 44 做一个女性欢迎的推销员 45 “厚脸皮”与“强迫性” 46 倾听女性关心的事 47 对女性采用“肌肤触摸法” 48 打动女子感性的心 49 利用家庭宴会 50 说服介意邻居眼光的主妇 51 制造热闹的气氛来攻略职业妇女的心 52 攻略商店老板娘的心 53 攻略富家太太的心 54 攻略农家太太的心 55 攻略教育妈妈的心 56 攻略职业妇女的心 57 攻略孩子们的心 58 女性客户攻略法 59 推销工作甘苦谈 60 以最大的努力面对上作的挑战

## <<卡耐基成功推销99方略>>

### 媒体关注与评论

书评推销是从被拒绝时开始，只要改变你的观点，销售成绩将会有意想不到的提高。

    悲叹常吃闭门羹的人很多，却很少有人能以别一种心态来面对吃闭门羹这件事。

    和别人交谈时不要以讨论意见作为开始，要以强调--甚至不断强调--双方所同意的事作为开始。

只要改变观点..... 不要害怕吃闭门羹.....运用卡耐基99种推销方略，你的销售成绩将会有意想不到的提高！

## <<卡耐基成功推销99方略>>

### 编辑推荐

推销是从被拒绝时开始，只要改变你的观点，销售成绩将会有意想不到的提高。

悲叹常吃闭门羹的人很多，却很少有人能以别一种心态来面对吃闭门羹这件事。

和别人交谈时不要以讨论意见作为开始，要以强调--甚至不断强调--双方所同意的事作为开始。

只要改变观点..... 不要害怕吃闭门羹.....运用卡耐基99种推销方略，你的销售成绩将会有意想不到的提高！

<<卡耐基成功推销99方略>>

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>