

<<动力成功学之攻心销售>>

图书基本信息

书名：<<动力成功学之攻心销售>>

13位ISBN编号：9787801665348

10位ISBN编号：7801665341

出版时间：2005-1

出版时间：中国档案出版社

作者：刘一秒

页数：136

字数：50000

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>

<<动力成功学之攻心销售>>

内容概要

国内现在有上万种讲如何销售的书籍，有从细节层面讲技巧的，有从宏观角度把握销售的系统流程。细节好，系统也好，如果没有一种思想贯穿其中，那销售还只是销售层面上的销售，滑能把握其内核的东西，就像佛家所说的：得其形而忘其神。

因此，就“销售”这个词来讲，大管是大营销战略还是销售人员与客户之间的面对面销售，就应该把握一种思想，在这种主导思想的指导下再运用其中的技巧这种思想就是攻心。

因此，也就有了刘一秒老师的这本《攻心销售》的横空出世。

《攻心销售》一书提出了销售要从攻心开始的思想，刘一秒老师提出：销售要从攻心开始方能有所成，而在攻心的过程中，要特别把握好五颗心：相信自己、相信产品、相信顾客相信你、相信顾客现在会需要、相信顾客使用完后会感激你。

这五颗心，贯穿于销售的全过程当中。

在销售的过程中，不管是初次拜访阶段党政军是产品介绍阶段，或者是最后的成交阶段，都要以这五颗心为主导，牢牢抓住攻心的思想，再运用销售过程中的一些技巧，便可以很快获是客户的心，从而达成销售。

<<动力成功学之攻心销售>>

作者简介

刘一秒，世界潜能开发大师安东尼·罗宾最得意的学生之一，NAC心理训练专家，领导力实战训练师，超级销售实战专家，卓越潜能激发训练师；国家国民素质教育研究院执行院长；深圳人力资源开发研究会执行秘书长；思八达教育训练集团主席；畅销书《攻心销售》、《被领导的力量

<<动力成功学之攻心销售>>

书籍目录

第一章 销售从攻心开始 第一节 人生就是一个销售的过程 第二节 销售从攻心开始第二章 相信自我之心 第一节 什么是自我 一、自我期待 二、自我形象定位 三、自我肯定 第二节 相信自我 一、对于不确定的情况做好充分的准备 二、即使不能让自己处于自信的状态,你也同样要表现出自信 三、增加你对各种个性类型的认识 四、采取行动 五、恢复控制 六、与他人无关的快乐 第三节 未来客户的心里到底在想什么 第四节 将你的恐惧踩在脚下 第五节 如何面对拒绝 一、你该如何面对拒绝 二、拒绝的六个因素 三、处理拒绝的两大忌 四、解除抗拒的套路 第六节 如何使用名片 一、将别人的名片放到自己的口袋里 二、每一张名片都是财富第三章 相信产品之心 第一节 你的产品就是你的武器 一、产品的组成部分有哪些 二、了解自己产品的特点 三、找出你产品的独特的特点 四、了解竞争对手的产品特点 五、突出自己产品和竞争对手产品之间的差异 六、你的产品能给客户什么 第二节 产品介绍的流程 一、准备阶段 二、实战阶段——把你的好处告诉客户第四章 相信客户相信你的心 第一节 如何建立信赖感第五章 相信客户现在就需要的心第六章 相信顾客使用完产品之后会感激你的心

<<动力成功学之攻心销售>>

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>