

<<穷业务 富业务>>

图书基本信息

书名：<<穷业务 富业务>>

13位ISBN编号：9787801970657

10位ISBN编号：7801970659

出版时间：2005-1

出版时间：企业管理

作者：杨金翰

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>

<<穷业务 富业务>>

内容概要

本书将以叙述的内格，轻松向读者讲述富业务是如何取得出色的销售业绩的。其中既有最直接的经验，也有最实用的招数，既有最简的提示，也有最有效的方法。

本书作者作为著名的作家，演讲家，销售培训专家和中国最早的成功学专家之一，曾多次在著名公司的销售培训或会议中发表演讲。他有一个特殊的计划，即将自己和他人在个人成长中极具意义的经验传授给听众和读者，而这本书便正是这一伟大计划之中为重要的项目之一。

<<穷业务 富业务>>

作者简介

杨金翰，赢家文化传播有限公司总裁。
早年研究绘画艺术。
教学、从政，后来下海经商。
做过推销员、酒店老板和公司经理等。

1996年开始研究成功训练，是国内最早的成功学讲师之一，是典型的成功学实践专家。

30余家公司顾问，10余家公司的培训师，曾服务过“绿特龙”食品有限公司、黑龙江省教育培训中心、长春女子大学、杜蕾集团、中国人寿、安利（中国）等企事业单位。
帮助多家公司培训建立了高效团队，直接受训学员达数万人。

杨金翰先生曾在2000多次销售培训或会议中发表演讲，他有一个特殊的计划，即将自己和他人个人成长中极具意义的经验专授给听众和读者，而本书便正是这一伟大计划之中最为重要的项目之一。

<<穷业务 富业务>>

书籍目录

前言法则1 准备法则 富业务充分准备有方法，穷业务忽视准备绩效差 1.1 富业务因有备而“无患” 1.2 富业务的自信源于了解产品 1.3 富业务了解自己的公司 1.4 富业务了解自己的对手 1.5 富业务事先找准决策人 1.6 富业务知识广博易沟通 1.7 富业务选择环境造气氛法则2 预约法则 富业务面对预约策略多，穷业务预约客户无招法 2.1 富业务巧用“见面三分情” 2.2 富业务电话约见简洁方便 2.3 富业务以感谢别人做机会 2.4 富业务擅用信函巧推销 2.5 富业务委托约见有方法 2.6 富业务妙用广告约客户 2.7 富业务利用转介绍效能高 2.8 富业务胆大心细出其不意 2.9 富业务推销自我赢顾客 2.10 富业务利用“第三者”接近顾客 2.11 富业务巧用产品促约见 2.12 富业务深谙“诱之以利” 2.13 富业务巧借好奇招顾客 2.14 富业务巧用“一鸣惊人” 2.15 富业务注重戏剧性效果 2.16 富业务善于提出问题法则3 心态法则 富业务心态积极习惯好，穷业务心态消极挫折多 3.1 富业务一向相信自己 3.2 富业务尊重自己的职业 3.3 富业务时刻充满热情 3.4 富业务往往态度傲慢 3.5 穷业务过于急功近利 3.6 富业务从不向拒绝低头 3.7 穷业务面对顾客容易紧张 3.8 穷业务大多缺乏耐心 3.9 富业务正确对待抱怨 3.10 富业务保持心态有定律法则4 时间法则法则5 印象法则法则6 沟通法则法则7 心理法则法则8 情感法则法则9 促成法则法则10 成交法则法则11 人脉法则

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>