

<<成功与失败的一步之遥>>

图书基本信息

书名：<<成功与失败的一步之遥>>

13位ISBN编号：9787806458501

10位ISBN编号：7806458506

出版时间：2000-10

出版时间：海南出版社

作者：(美)百万圆桌俱乐部

页数：344

字数：200000

译者：何涌

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>

## <<成功与失败的一步之遥>>

### 内容概要

成交是整个推销过程的最后一个环节。

经过一段漫长、艰苦的交涉之后，这是衡量一位推销员是否成功至为重要的指标。

不幸的是，许多推销员往往对这一点重视不足。

现在，世界上最成功的推销员将成交技巧向你娓娓道来，使学习者能在最短的时间掌握所有成交的诀窍。

包括成交心理推测；打破心理壁垒；设定目标与准备成交；以各种方式鼓励顾客；强有力的短语可以帮助你完成成交。

## <<成功与失败的一步之遥>>

### 书籍目录

介绍第一章 什么是成交？

彼此信任：一个关键要素 成交但不是结束 成交销售：一种永恒的关系第二章 为成交做准备 成交销售的7项基本原则 从目标开始成交 建立正确态度 成交销售的心理学 强力成交者的五个特征 成交技术 现实地推销 按部就班地成交第三章 成效技巧 在生意开始前成交：十二个技巧 冲破先入为主的障碍 80-15-5的成交原则 成交中的驱动力 终止摇摆第四章 预期和处理反对 处理反对 回答准客户提出的反对 处理反对的快捷提示 反对决定目标 单单话语无法说出整个故事 迈前一步：预期反对 找出真实的反对 不要把借口误认为反对 缓冲、隔离和澄清 四个基本的反对 作为表达恐惧的反对 作为症状的反对 作为成交线索的反对第五章 有利成产的话 有力地说话：你说的就是你得到的 有力地说话有三个基本原则 总结跋 服务关于CFP

<<成功与失败的一步之遥>>

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>