

<<订单就要这么拿>>

图书基本信息

书名：<<订单就要这么拿>>

13位ISBN编号：9787807245957

10位ISBN编号：7807245956

出版时间：2009-1

出版时间：京华出版社

作者：（英）理查德·丹尼

页数：162

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>

<<订单就要这么拿>>

前言

1988年，有人让我写一本有关销售的书，当时我的生意做得非常顺利，而且在这个领域也做了多年的培训工作。

我不是一个职业作家，但是我知道如何享受挑战。

我的书架上有300多本商务图书，其中绝大多数我都没有读过，因为读这些书让我觉得太辛苦了，有人跟我说过从商务图书中获利的只有那些印刷厂和出版社。

这种说法让我非常难过，因为确实有些商务书曾带给我巨大的灵感。

然而，我不得不承认，阅读我书架上的大部分书简直是既无聊又耗时的事。

所以，我决定写一本比较容易阅读的书，当然更重要的是这本书能帮助读者取得卓越的成效，从而在专业销售领域赢利。

《赢在销售》就是在这种情况下写出来的。

现在已经出到第三版了，其中包括一些有关销售的最新技巧。

这本书被翻译成26种语言，不断再版。

很明显，这本书已成为那些想成为销售高手的人必读的作品。

读过这本书的人，提高了他们的销售技能，从而使他们获得更多的利润。

每当这些人给我写邮件告诉我他们成功的消息时，我都备感荣幸。

在《赢在销售》出版之后，有关销售的书我又写了4本，分别是《成功的动因》、《为自己演讲》、《为自我而赢》、《赢在交流》。

<<订单就要这么拿>>

内容概要

在当今商业社会中，每个人都需要赢得新的生意，不管他们是不是销售团队中的一员。

《做生意其实是搞定人》针对那些深知销售的重要性、但缺乏专业培训或销售勇气的人，帮助他们进行高效的销售活动。

理查德·丹尼是世界上最负盛名的销售大师，他能让你摆脱对销售的恐惧，告诉你要做什么、如何去做。

《做生意其实是搞定人》完全体现了丹尼的风格，自始至终都在激励和启发你，使你拥有获得成功的能力和自信。

书中对销售的每一个主题都进行了详细的讨论，包括：

- 简单便捷的取胜诀窍
- 成功地进行陈述
- 如何与决策者会谈
- 价格不是最低时如何获得订单
- 如何让顾客热心为你推荐
- 如何约见客户
- 如何打败竞争对手
- 提供卓越的客户关怀

《做生意其实是搞定人》来自丹尼多年的经验积累，充溢着远见卓识。

不管你在公司处于什么职位，丹尼都能帮助你获得所需的技巧和策略，最大化你的赢利能力。

<<订单就要这么拿>>

作者简介

理查德·丹尼是一位极为成功的商人，也是英国最负盛名的商业演说家，他的演讲不仅能够激励、启发和教育听众，而且能让听众在实际操作中受益。
在过去的20多年里，他一直在和全世界的人们分享他的成功理念。
作为一位广受欢迎的激励型演讲家，他已经成为国际培洲圈里的神话。
他是理查德·丹尼集团的董事长，该集团在销售力、领导力、管理能力、客户关怀、业务增长等方面的商务培训居于全球领先地位。
理查德是英国职业销售资格认证和领导与管理资格认证机构的创始人。
此外，他还是英国一家电信公司的董事长。

理查德是全球畅销书《赢在销售》的作者，他还著有《成功的动因》、《赢在交流》、《为自我而赢》等图书。
他的作品被翻译成了26种语言，在46个国家销售，全球销量逾两百万册。

理查德还是一名电台主持、作家。
已婚，有四子，热爱多种体育项目。
在他的陈述中穿插着逸闻趣事，轻松又幽默。
他总是讲大白话，在逗乐听众方面有着神奇的能力，是一位才情卓绝的沟通专家。
除了富有主题演讲的经验外，理查德还经常担任会议主席和主讲人。

<<订单就要这么拿>>

书籍目录

前言

第一章 立即着手积极主动地寻找客户

没有销售就没有一切

每年你都会流失一些客户

随时有人想“偷”走你的客户

成功的销售是让消费者买得更满意

第二章 记住：方法越简单，越初级，越容易成功

增加客户数量：因为你会流失一些客户

提高平均交易额：向老客户推荐相关产品

增加客户回头率：让客户清楚地感受到你的关注

收购：千万不要做没用的事情

加价：不要害怕这种快速获利的办法

免费试用：可以吸引新客户

产品交换：很方便

优惠券：现金面额更有吸引力

向老客户预售：可以体现你对老客户的重视

第三章 把站在客户的立场去看问题变成习惯

把脚穿进客户的鞋里去体会一下客户的感受

至少应该成为你自己愿意打交道的生意人

很多人只从自己喜欢的人那里买东西

第四章 善于使用你最珍贵的资产——时间

是欲望而不是能力决定成败

把时间尽可能多地留给你所珍视的事情

世界上最简单的绩效管理程序

思考是任务清单的必选项目

第五章 良好的第一印象对今后的交往相当重要

着装要符合潜在客户的品味

肢体语言在交流中所占的比重超过90%

第六章 怎样才能让鱼儿上钩

用合适的鱼饵来引诱合适的鱼

约见客户的第一步：你想和什么人做生意

第二步：用什么方式进行第一次接触

第七章 第一次和新客户会面要注意什么

对于询问要快速反应

明确自己此行的目的

正确地提向：启发对方的需求，

积极地聆听：让倾听成为表达的两倍

少分析问题的原因，多提解决问题的方案

对初次会面要有所期待

初次会面的5种结果

第八章 感谢每一次“不”

“不”的意思只是“暂时不”而已

珍惜“目前不行”清单上的每一个机会

千万不要轻信“我会考虑的”

第九章 恰当的表达是确保成交最重要的因素

<<订单就要这么拿>>

对方想要什么，你就卖什么

写提案的几个小诀窍

现场这样解释提案才有效

成功陈述的6个步骤

充分准备并且相信自己所说的

第十章 标价过低是愚蠢的行为

71%的人不会拒绝更贵的选择

一定要对你的价格保持信心!

最愚蠢的错误就是价格不对称

在价格谈判上不能太软弱

第十一章 真正的客户服务能带来丰厚的利润

什么才是真正的客户服务而不是你的工作

不要轻易对客户承诺什么

可能引起客户投诉的原因

为什么客户不再光临

真诚地接受客人的投诉

能超出客户的预期才是最有效的客户服务

与那些你重视的客户每周至少联系一次

第十二章 保持赚钱和自我满足的平衡

远离“富贵病”

珍惜已经拥有的那些东西

不管怎样都不要以金钱为目标

只要经常想着某事就能让它变成现实

不要给自己和他人灌输负面的想法

第十三章 导致无法成功的21个不良习惯

让你迅速失败的21个不良行为

真正的座右铭

失败并非致命

<<订单就要这么拿>>

章节摘录

<<订单就要这么拿>>

媒体关注与评论

<<订单就要这么拿>>

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>