

<<沒有不成交的訂單>>

图书基本信息

<<沒有不成交的訂單>>

內容概要

What - 何謂善用「目擊證人」？

Why - 為什麼要問「為什麼」？

Where - 哪裡才是完美成交的「靶心」？

Who - 誰才是銷售過程中的「Key Person」？

When - 什麼時候適合「預約推銷」？

How - 如何找出客戶的那顆「櫻桃樹」？

全美銷售大師丹·湯瑪斯·米勒的5W1H銷售寶典，網羅二十年來從失敗低谷到業績巔峰的經驗法則，教你拒當訂單乞丐，穩操成交勝券，成為讓客戶永遠只說「我願意」的TOP SALES！

二十世紀美國超級保險業務員丹·湯瑪斯·米勒，原是賓西法尼亞州一位年輕氣盛的棒球選手，但因為日益缺乏熱忱，連帶影響了球技表現而遭到球隊解雇。

事後，他參與了康州的另一個球隊重新開始，居然因意氣勃發而振奮全隊，在一場賽事中表現驚人；不料，後來因為運動傷害，被迫結束棒球生涯，不得已回到老家費城，渾渾噩噩地在找尋工作的日子中載浮載沉，最後投身於保險事業，在銷售領域大放異彩。

對業務員而言，職場宛如戰場，每天要面對的拒絕與冷眼，是其他職位的數十倍；並且業務的入行門檻雖低，但職涯的成就，卻與入行門檻甚高的棒球球員同樣難以維持！

然而，一旦業務員能擺脫悲觀消極、亂槍打鳥、自我中心等絕對NG的銷售地雷，讓業績屢創高峰，卻能和棒球球員一樣，甚至比棒球球員享有更傲人的富裕！

本書是丹·湯瑪斯·米勒二十多年來從低谷到山巔的獨家銷售心法，透過業務圈中前輩、同事與客戶等小故事的串聯，一再悟出銷售的精髓，整合成六大主題的成功要訣，以從失敗中抬頭為始，進入銷售技巧的實戰教學，以及與現有客戶／潛在客戶的關係與網絡建立，再到進階的長期業務規劃與營運，最後歸納出贏家的八條成功金律，這種二十世紀的智慧凝聚，在二十一世紀依舊瑩光閃閃，定能一舉引領業務潮流，讓客戶永遠只說YES，成交訂單如雪片般源源不斷！

<<沒有不成交的訂單>>

作者簡介

丹·湯瑪斯·米勒 (Dan Thomas Miller) 一八八八年生，美國頂級保險業務員與銷售勵志作家兼講師，曾獲邀至美國各州與澳洲、瑞典、中國等地，發表超過百場巡迴演說。曾歷經短暫的職棒與送報生涯，才開始投身保險業務，從最初的深感挫敗到後來收入倍增，躋身百萬富豪之列，備受美國成功學界與銷售名家的普遍推崇。

一九六二年因病過世。

程曉岳 出生於台北，北京師範大學英文系碩士，現居中國專職翻譯英美文學，翻譯著作超過十餘種，並兼職作者發表簡體創作，包括：《海一樣的青春》、《莎士比亞不可告人的雙關祕辛》、《與父權對話》等等。

宋超 南京大學國際傳媒研究所碩士，曾任江蘇文藝出版社總編輯、華文發展出版社財經企管線主編，現為北京智典文化集團出版顧問，並兼任編譯工作。

<<沒有不成交的訂單>>

書籍目錄

Part I 《走出失敗》從「衝勁」下手，鍛鍊高效復原力從「衝勁」下手重返業務生涯敵人只有一個策略性的自我管理當客戶說「不」的時候四十種藉口排行榜Part II 《下一秒就成交》一眼透視客戶心理，百分百命中的洞察力比客戶還渴望他的需求看準牛眼就能正中靶心十五分鐘內銷售二十五萬十一個銷售的私傳祕訣善用問號為什麼要問「為什麼」挖掘深藏在背後的原因被遺忘的傾聽力Part III 《別讓信賴透支》讓交易解凍，質疑破冰的誠信力連標點符號都誠懇醫生給我的啟發讚揚你的對手為什麼會被淘汰尋找「目擊證人」當心客戶「以貌取人」Part IV 《拓展交易人脈》撒下人脈天羅地網的社交力向林肯學習如何交友無入而不自得記住姓名與長相冗長的言語傾銷消除對權威人士的恐懼Part V 《開始推銷的步驟》不到成交絕不罷休的有始有終持續力拋接的前奏預約的藝術精明不是祕書與總機的專利堅行不輟讓客戶幫你代言溫「故」而知「新」成功銷售的七大認知成交前的最後一個訣竅Part VI 《贏家的八條成功金律》正面心態打造獨特氣質的吸引力積極心態的磁力作用多走幾步路運用信心創造愉悅的小環境讓衝勁融化於生活並肩作戰獨特氣質的魅力普遍規律的力量

<<沒有不成交的訂單>>

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>