

<<催眠師的業務成交術>>

图书基本信息

书名：<<催眠師的業務成交術>>

13位ISBN编号：9789866224584

10位ISBN编号：9866224589

出版时间：2011-8

出版时间：易富文化

作者：中村勝宏 著

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>

<<催眠師的業務成交術>>

前言

前言 一個好的銷售員，總是善於恰到好處地與顧客進行有效溝通，讓顧客不自覺對自己產生信賴感，感受所推銷產品的魅力所在，最終心甘情願地掏腰包買單。

曾經有一個關於有效推銷的故事：二次大戰的時候，美國軍方推出了一個新的保險險種，這個保險是，假如士兵每個月交10美元，那麼萬一上戰場犧牲了，將得到1萬美元。

這個保險險種推出來後，軍方認為士兵們一定會積極購買。

於是他們下令到各連，要求每個連的連長向大家介紹這種險種，並鼓動大家購買。

這時其中的一個連，按照上級的命令，把戰士們召集到一起，向大家說明這了個

<<催眠師的業務成交術>>

內容概要

你始終不知道如何說出一口好商品？

你還在想要怎麼說服客戶毫不猶豫購買你的產品嗎？

面對客戶的殺價總是無法從容以對？

《催眠師的業務成交術 讓顧客像著了魔似的瘋狂買單》用簡單的技巧告訴你，用對的方法銷售，就能開出業績紅盤，開創自己的事業高峰！

你還找不到正確的方法做銷售嗎？

當一個業務，每天跑斷腿，說破嘴，也不見得能夠每個月開出業績紅盤，因為你找不到正確銷售的方法，所以一直事倍功半！

想要成為一個職場上的頂尖銷售員，可不能繼續這樣渾渾噩噩！

知名財經作者中村勝宏要用《催眠師的業務成交術 讓顧客像著了魔似的瘋狂買單》告訴你，如何練就你怎麼說顧客就怎麼買單的銷售手法，透過9種不同銷售祕計，讓你無論是在推銷商品，或者與顧客斡旋，甚至售後服務，面面俱到，成為頂尖銷售員！

<<催眠師的業務成交術>>

作者簡介

中村勝宏，自學生時代就對日本趨勢大師大前研一的著作著迷。學校畢業後即投入日本財經界，對近十年的亞洲政經現象頗有獨到見解。2006年大前研一提出「M型社會」理論後，他即開始專研此現象對全球所造成的影響，並於報刊雜誌發表多篇相關文章。

另外，中村亦深入專研華倫·巴菲特，企圖從巴菲特的公開談話及坊間數十本有關巴菲特的著作中，以深入淺出的方式帶領讀者，根據巴菲特的理財思維，建立成功的投資概念。目前中村擔任日本跨國性企業的中國分公司業務主管，專職培訓業務人才，與兩岸三地人士多有往來。

著有：《M型社會的職場成功學》、《夾心式管理——好主管一定要知道的21個管理技巧》、《成交與不成交的距離只有0.01mm》、《加薪與被裁員的距離只有0.01mm》、《震撼人心的說話課》、《我的第一本投資理財書》、《夾心主管的聰明管理學》、《35歲前要給自己的33個禮物》（易富文化出版）、《我的第一本職場心理學——每天10分鐘，搞懂心理學》（我識出版）。

<<催眠師的業務成交術>>

書籍目錄

前言Chapter1 學會用對的方法推銷Point1 不會銷售，就浪費了好商品Point2 用話術技巧的收買人心Point3 善用肢體語言與口頭說明推銷Point4 說出一口好商品Point5 善用幽默言談吸引顧客注意Chapter2 給商品一個漂亮的包裝 Point6 什麼樣的顧客願意買名牌呢？Point7 如何介紹名牌呢？Point8 明星可以幫你的產品做什麼？Point9 銷售員如何利用明星效應宣傳商品呢？Point10 他們有的我也要！Point11 利用傑出的售後服務吸引顧客Point12 低廉價格是交易成功的關鍵 Point13 以「限量」作為引導購買的誘餌Point14 用誠意推銷，創造回鍋客戶CHAPTER3 用對的方式創造成功行銷經驗Point15 說對的話，才能做對的事 Point16 用最合宜的價格，換取客戶的信任 Point17 掌握招呼客戶的方法，吸引目光 Point18 適時讚美，替業績打開大門Point19 用聊天卸下客戶的戒心 Point20 面對不利情況，懂得隨機應變Point21 善用話術讓人產生好奇心Point22 學會說一口好話Point23 找到克服推銷障礙的方法CHAPTER4 對症下藥，面對什麼客戶就出什麼招Point24 讓沉默寡言型顧客打開話匣子 Point25 讓愛炫耀的顧客找到上帝的感覺 Point26 把尖酸刻薄的說得服服貼貼 Point27 讓優柔寡斷的果敢堅決 Point28 讓挑剔型的顧客心滿意足 Point29 讓逆反型的顧客順耳順心 Point30 讓善變的顧客一切為你而變 Point31 讓講究實惠的心滿意足 Point32 讓新新人類找到表現的舞台 CHAPTER5 用小技巧，讓顧客都聽你的！Point33 權衡利弊：這種商品正適合顧客 Point34 巧妙暗示：讓顧客買得心裡舒坦 Point35 貨比三家：在比較中誘導購買 Point36 切中肯綮：抓住顧客需求誘導購買 Point37 換位思考：設身處地誘導購買 Point38 突顯服務：保證承諾誘導購買 Point39 誠信促銷：以坦顯誠誘導購買 Point40 利用缺點：以缺敘優誘導購買 Point41 買賣圈套：以賣誘賣，以買誘買 CHAPTER6 掌握談判過程，等於成交了一半！Point42 堅持自己不能退讓的細節Point43 看穿客戶心意，再進一步 Point44 給客戶要的尊寵與面子 Point45 適時在售價上做有限度的退讓 Point46 利用請示使自己在談判中有退路 Point47 在談判過程中步步為營 CHAPTER7 你怎麼說，決定你的業績！Point48 拒絕是成功的必經之路 Point49 巧妙在答案中製造問題Point50 欲擒故縱是業務的必學密技 Point51 善用緩和氣氛的迂迴戰術Point52 巧妙把客戶帶進設好的坑裡 Point53 掌握說話的分寸 Point54 適時說破產品的利弊 Point55 用顧客提出的問題順水推舟 Point56 根據客戶的需求提供下一樣產品 Point57 看似吃虧其實是賺到Point58 看穿顧客心意 Point59 打鐵趁熱成交客戶CHAPTER8 沒問題！說出一口好業績！Point60 笑臉迎人是推銷的首要關鍵Point61 保持誠懇的態度與客戶來往Point62 適時的讚美會使業績翻升 Point63 以熱情引起客戶的興趣 Point64 將自己的生意做成口碑 Point65 累積自己的人脈創造極佳業績

<<催眠師的業務成交術>>

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>