

《亚伯拉罕销售圣经全图解》

图书基本信息

书名：《亚伯拉罕销售圣经全图解》

13位ISBN编号：9787122232018

出版时间：2015-5-1

作者：金虎男 编著

页数：200

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《亚伯拉罕销售圣经全图解》

内容概要

《亚伯拉罕销售圣经全图解》

作者简介

金虎男

韩国首尔信息学院经营学在读硕士，先后在LG（中国）有限公司市场营销部门任职，主推零售终端营销人员培训及组织项目。14年LG电子终端营销高级管理者、LG营销学院创始人之一，主讲课程包括创新思维与问题解决、领导力与7个习惯。

书籍目录

第1章 全面准备，力争赢在起点

1. 培养兴趣爱好
2. 养成学习习惯
3. 放飞销售梦想
4. 坚持销售创新
5. 塑造积极心态
6. 树立坚定自信
7. 铸就正直品格

第2章 挖掘客户，寻找业务“金山”

1. 细分客户市场
2. 洞悉隐藏资源
3. 重视“小型市场” 030
4. 抓紧电波机遇
5. 利用介绍威力
6. 随时调整战略
7. 掌握开发秘诀

第3章 初次接触，赢得客户欢心

1. 发挥名片作用
2. 善用“直接邮件”
3. 制造“一见钟情”
4. 结交权威人士
5. 量情选择“鱼竿”
6. 巧语挖掘需求
7. 保持耐心等待
8. 表明客户至上
9. 学会赞美客户

第4章 推介产品，激发购买欲望

1. 首选“饥饿”客户
2. 站对角度推介
3. 抓紧营销的噱头
4. 正确介绍产品
5. 快速撒下鱼饵
6. 图片加深印象
7. 邀客参与体验
8. 激发客户共鸣

第5章 消除异议，圈住客户订单

1. 尊重客户异议
2. 留足“面子”法则
3. “教育”你的客户
4. 感性说服客户
5. 打造“价值”卖点
6. 活用风险逆转
7. 提供解决方案
8. 策略与技巧并用

第6章 临门一脚，消除成交阻力

1. 提高联系频率
2. 加码基本需求

《亚伯拉罕销售圣经全图解》

3. 凸显独特卖点
4. 重复强调原因
5. 别让客户走开
6. 单点变为套餐
7. 交叉销售产品
8. 激发购买潜能
9. 借助团队力量

第7章 深度挖掘，争取客户回头

1. 解决客户烦恼
2. 处理客户抱怨
3. 兑现每个承诺
4. 适时进行回访
5. 痴迷于老客户
6. 留未成交客户

第8章 自我提升，挥洒销售魅力

1. 直面失败经历
2. 不断历练自己
3. 练就销售毅力
4. 规划职业生涯
5. 珍惜时间财富
6. 树立“马上”观念

《亚伯拉罕销售圣经全图解》

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:www.tushu000.com