

《二次就成交》

图书基本信息

书名：《二次就成交》

13位ISBN编号：9789867323156

10位ISBN编号：9867323157

出版时间：20050201

出版社：高寶

作者：安東尼·帕里涅若，譯／羅若蘋

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

《二次就成交》

內容概要

有一天，當我坐著等電話的時候，興起了寫這本書的念頭。哦，我並沒有坐著枯等。我看著自己打在電腦上的文字，在聯絡人的附註區我打上：接受建議、預算通過、下星期二（九月十五日）準備簽約。我繼續看下去，後面是一些縮寫內容：「9/16 VM WCB」「9/19 VM WCB」「9/20 VM WCB」。「VM」代表我留了語音信件、「WCB」代表潛在的客戶會回電。但是這位從來沒有回過，VM WCB的單子太長不便列出，當日是十二月二日，而我仍在等待他的回電。我開始瀏覽所有註明有VM WCB記號的其他潛在客戶，每一位一開始都很有興趣，但是再見過第一次之後他們的興致開始消退。現在我來到過去二十八年我稱之為「銷售地獄」的地步。

這本書要探討的就是如何避免漫長的等待及落入銷售地獄。這本書擅長的是銷售，教你如何吸引有緣的客戶，他自然會向你購買，而且在第二次見面的時候就下決定。我可能會聽到你說：「東尼等等，我一般要花半年的時間才能做成生意。」我不會與你爭論，我相信你的確需要這麼長的時間。我想大部分的潛在客戶早在你賣給他們任何產品之前就知道要不要向你購買。是的，在這本書當中，你會學到在第二次見面的時候就做成生意，或是放棄它。你把書放回書架上，然後搖著頭走開說：「那個傢伙真是個瘋子，什麼瘋狂的餓主意……二次拜訪就能做成生意，他懂什麼？」

《二次就成交》

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