

《业绩是谈出来的》

图书基本信息

书名：《业绩是谈出来的》

13位ISBN编号：9787807695811

出版时间：2014-6

作者：施琰博,朱鹏翰

页数：256

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

《业绩是谈出来的》

内容概要

各行各业都需要销售，所有的产品也都需要最终转化为订单才能实现价值，而销售谈判是产品成功销售的重要过程。面对市场竞争日趋激烈的现状，掌握高超的谈判技巧，是优秀销售人员所应具备的核心素质之一。

《业绩是谈出来的》这本书结合了销售谈判中所涉及到的诸多因素，比如心理战、语言和压力的运用、战术策略、看似不起眼的让步等，将整个谈判过程拆分成诸多详细的可操作性的环节，突出各个要素的要点，为广大销售从业者提供了一套系统性的实战技巧，结合丰富的案例，细致介绍了各种谈判策略的使用要领、适用环境以及应对方法，具有很强的实战特色。适合销售人员以及希望提升自己谈判能力的人士阅读。

《业绩是谈出来的》

作者简介

施琰博，东方华智教育集团总裁，被业界誉为“全能销售王子”、“中国最具实力销售名师”、“中国最年轻、最受企业家青睐的商业模式设计专家”、“最受世界500强企业欢迎的营销导师”，“收钱为王销售系统”与“商业殿堂营销系统”商业课程创始人，美国临床催眠委员会认证科学催眠师，多家上市公司董事及总裁私人顾问，已成功协助上千家企业打造卓越的营销团队以及设计创新营销模式，受众人数超过30万，帮助数万人改变命运，促使企业效益增加50%~200%。

朱鹏翰，亚洲成交学第一人，香港阿里加教育集团董事长，世界华人冠军俱乐部执行董事及首席讲师，广州千尚企业管理顾问有限公司董事长，“教你如何打造销售冠军销售团队”第一人，现担任多家大中小企业营销顾问，销售类畅销书作者，培训过的企业超过3000家，学员超过100万人。

书籍目录

第一章 准备：知己知彼

- 天时地利：选好环境再“下手” / 003
- 知己更知彼：摸清对手再行动 / 009
- 以假乱真：让对手觉得我方实力雄厚 / 013
- 一鼓作气：谈判前最忌打退堂鼓 / 018
- 铤而走险：谈判得有“冒险精神” / 023
- 游戏人间：谈判也是一场游戏 / 029
- 众志成城：团结就是力量 / 034

第二章 开局：初战告捷

- 以“势”夺人：营造谈判开局气氛 / 041
- 出价要狠：开出高于预期的条件 / 044
- “狮子大开口”：永远不接受第一次报价 / 049
- 量化利益：向金钱靠拢 / 054
- 钳子策略：“你应该给出更好的价钱” / 059
- 感情投资：朋友多了路好走 / 064
- 投石问路：“敢问路在何方” / 069

第三章 攻心：精诚所至

- 诚信：“下一次生意还找你” / 077
- 微笑：感染客户的“调味剂” / 082
- 赞美：最有效的“奉承” / 087
- 关系：钱要赚，朋友也要交 / 092
- 面子：永远先为客户留着 / 096
- 慷慨：别老想着占便宜 / 101

第四章 语言：先声夺人

- 倾听：给对手最大的尊重 / 109
- 提问：拐弯抹角，不达目的“死不休” / 114
- 回答：“犹抱琵琶半遮面” / 118
- 叙述：开宗明义，不拖泥带水 / 122
- 辩论：口舌之争也能“逞一时之快” / 126
- 说服：强力扭转对手的意念 / 130
- 拒绝：该说“不”时别犹豫 / 134

第五章 施压：求同存异

- 推销：王婆卖瓜，自卖自夸 / 141
- 沉默：让对手的气焰“降温” / 145
- “二选一”：强迫对方做出选择 / 149
- 最后通牒：胜败在此一举 / 153
- 借助法律：让言语更有震慑力 / 157
- 适当强硬：迫使对方就范 / 161

第六章 战术：奇正之道

- 声东击西：“打一枪换一个地方” / 167
- 软硬兼施：“红脸”唱完唱“白脸” / 171
- 吹毛求疵：“鸡蛋里头挑骨头” / 176
- 缓兵之计：以“慢”方能“制胜” / 180
- 以理服人：“有理走遍天下” / 185
- 出奇制胜：“置之死地而后生” / 190
- 激将点兵：“一石激起千层浪” / 195

第七章 让步：以退为进

《业绩是谈出来的》

“没利益有什么好谈的”：目标价值最大化原则 / 203

让步资源是有限的：适度原则 / 208

捕捉每一次的“天时地利”：适时原则 / 212

“让”也要“让”个明白：清晰原则 / 216

第八章 收尾：大功告成

坚持：不到黄河心不死 / 223

舍利：弃小利而取大利 / 228

时间：谁掐准时间，谁掌控局面 / 232

结束：打铁要趁热 / 236

签约：白纸黑字最可靠 / 241

《业绩是谈出来的》

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