

《信任力销售》

图书基本信息

书名：《信任力销售》

13位ISBN编号：9787301240309

出版时间：2014-4-1

页数：203

译者：刘恋

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

《信任力销售》

内容概要

回忆一下你的销售生涯，是否有过这样的经历：

试图改变或者说服客户？

拜访客户或打电话时没有心情？

内心充满了销售热情与干劲，但是不知道如何去做？

.....

不管你处在销售生涯的哪个阶段，在《信任力销售》这本书中你都会有新的收获。作者帕特·哈钦森从人的思维和表达的深层模式出发，深入洞察客户与销售人员自身的思维、语言和行动模式，结合多年销售实战经验，精心设计，所选案例覆盖各个行业以及各种不同的销售环境，帮助你在销售领域获得持续成功。

《信任力销售》

作者简介

帕特·哈钦森

美国可创第一国际培训公司（Quadrant1International）联合总裁、首席NLP培训师，全面负责课程销售和市场推广。在负责销售期间，业绩始终在公司排名第一。帕特运用NLP理论，为数以万计艺术和科学领域的商务人士提供教练辅导和培训服务。

帕特和戴维·莫尔登（DavidMolden）联合著有《神奇的NLP》（BrilliantNLP）和《用NLP建立自信心》（HowtobeConfidentUsingthePowerofNLP）。

书籍目录

前言V

01 21世纪的销售

销售的世界正在改变。就业务关系而言，科技和社交网络的出现不仅没有产生负面作用，恰恰相反，它们带来了积极而充满活力的正面影响，尤其是在销售领域。

02 与客户建立稳固的关系

NLP帮你了解自己的想法和行为模式，让你在面对与自己不同的人或捉摸不定的人时，能适时调整做法；NLP帮你了解其他人的想法和行为模式，让你能清楚地看清他人，然后调整自己的做法。

03 客户怎样做决定

客户在做出购买决定前，一般会用视觉、听觉、动觉、嗅觉和味觉五种感觉系统来处理信息。理解这些信息处理方式并应用到销售中，将更多的潜在客户变成真正的客户，如此便可显著提升销售的成功率。

04 与工作、客户、公司保持一致

认同公司的价值观和业务，认同销售工作以及客户对你的要求，这是在销售事业上取得成功的一个重要前提。

05 相信自己会成功

不同语言模式下隐藏着不同的信念，想在销售这条路上成功地走下去，一定要培养并保持积极而不是消极的信念。

06 你的目标是什么

你的职业目标是什么？你拜访客户有哪些目的？你每次打电话想要达到什么效果？你参加会议是为了解决什么问题？明确这些问题的答案能帮你节约大量时间，同时让你的注意力保持集中。

07 融洽的客户关系助你心想事成

就算你拥有全世界最出色的产品，并且掌握了所有的销售技巧，如果与客户的关系不融洽，那么也无法取得成功。

08 销售中的语言艺术

成功的销售人员懂得，通过设置心锚实客户的积极购买意向，运用巧妙的语言不着痕迹地呼应和引导客户，最终达成交易。

09 运用框定法掌控局面

在你做产品展示或组织讨论的时候，客户很可能不在你的节奏上，把你带偏离题。此时你可以运用框定法确保讨论的顺利进行。

10 群体销售

与群体客户建立融洽关系需要一套特殊的技巧，因为要考虑到客户们不同的行为模式和

《信任力销售》

做决定的策略。

11回顾NLP式销售流程

成功的销售人员懂得：运用NLP的四条腿来安排销售流程；相信一笔新的交易意味着一段长期客户关系的开启；灵活、坚定，专注于目标的达成。

致谢

精彩短评

1、销售力

《信任力销售》

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