

《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務取

图书基本信息

书名：《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務如何能成材》

13位ISBN编号：9789866024115

10位ISBN编号：9866024113

出版社：心經典

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

《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務取

內容概要

一看就懂！全彩圖解版 好話說盡還是不被客戶認同？ 百依百順仍無法成交？ 機會上門卻
老是hold不住？ 顧客不是提款機，別以為講得口沫橫飛，就會讓他們吐出鈔票…… 從今天開
始，別被顧客的表面陳述牽著走， 本書揭穿各種魔鬼客戶、刺蝟買家在心理戰中慣用的小技倆
針對10種不同顧客型態，傳授90招應對技巧與頂尖業務創造銷售巔峰的祕訣 讓顧客對你掏心掏
肺又掏錢！本書特色 易閱讀 全書彩色圖表，搭配俏皮的互動式情境漫畫，一看就領悟與客
戶的應對之道，讓奧客變常客 好理解 清楚的流程圖，破解各種難纏客戶的相處原則，讓你
精準命中客戶的死穴，業績長紅 重實例 傳授與各種奧客的應對技巧，教你迅速掌握成交關
鍵，再刁的客戶也能對你言聽計從

《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務取

作者簡介

林琇琬，曾任職於資訊相關產業的專案經理，26歲即成為公司最年輕的主管，帶領團隊成員100多人。擔任過經營管理諮詢顧問，對管理與組織十分擅長。現長期擔任負責培訓領導能力的延修課程講師。

《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務取

書籍目錄

Chapter1 第一種奧客類型：磨菇大半天就是不肯買
典型特徵1：磨菇大半天就是不肯買/010
典型特徵2：殺價殺不停/012
典型特徵3：頻頻對產品挑毛病/014
典型特徵4：感慨自己非買產品不可！/016
典型特徵5：愛看說明書，追根究底/018
典型特徵6：一直誇其他公司產品有多好/020
典型特徵7：任憑你口沫橫飛，他只是自言自語/022
典型特徵8：死盯產品卻不買！/024
典型特徵9：不付錢卻狂問購買的好處/026

《一看就懂！客戶若不變成鬼，業務取

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