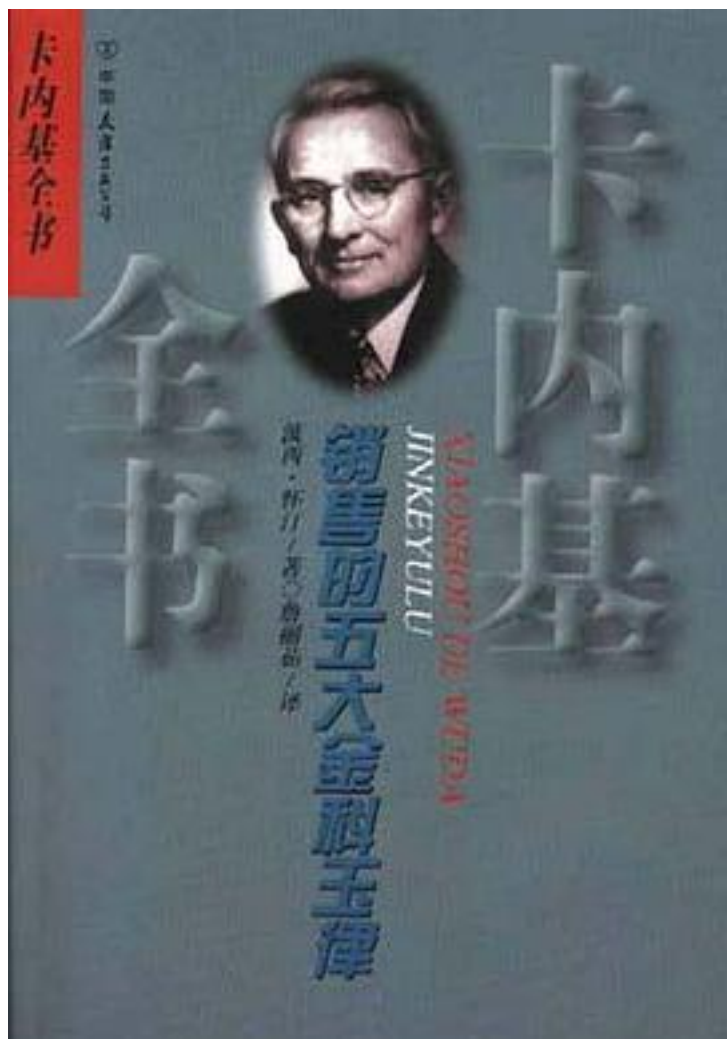


销售的五大金科玉律



[销售的五大金科玉律_下载链接1](#)

著者:波西.怀汀(美)

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:1998-1

装帧:平装

isbn:9787505714298

《销售的五大金科玉律》是经过测试而证明有效的。这些方法能帮助你提高业绩。

无论你是新进或经验老到的销售人员，这本书都能帮助你。这些方法正是当今许多顶尖销售人员所使用的。《销售的五大金科玉律》能帮助你约到面谈的机会，提高成交率，获得更多合约。作者有35年的训练销售人员的经验，他将上千个销售的好点子及想法融汇为五大金科玉律，而且是用很多实际销售工作的例子说明的。

通过《销售的五大金科玉律》这本书，你会觉得作者是在一步一步地帮助你：
如何做计划；准备见什么人；怎么样才能见到你的顾客；
如何得到他们的注意；怎样才能使他们感兴趣；怎样使他们想要你的产品；如何让他们信服产品的价值，以及如何成交。更宝贵的是，这本书能增加你的热忱，提升你的工作士气，更肯定自己成就的价值。

作者介绍:

目录: 目录

序

第一章他们发现我不会推销，便请我当销售经理

第二章假如你不了解自己的产品，怎么向别人销售呢

第三章产品知识对销售人员有什么好处

第四章产品知识——你也许会讲太多，却不可能知道太多

第五章销售人员应如何了解顾客

第六章“售前准备”是什么？如何运用这个方法达成更多业绩

第七章如何收集能辅助业务谈话的相关资料

第八章一般销售都需经过行销过程的五个步骤

第九章如何建立和谐的气氛

第十章遵守这十五个规则，你便能随时赢得注意

第十一章假如你的产品能为顾客带来益处，就不难引起对方的兴趣

第十二章这些规则会帮助你引发并保持顾客的兴趣

第十三章使顾客相信，你的产品真会为他们带来好处

第十四章说服顾客并不难，只要遵循原则

第十五章许多销售人员在该注意听的时候，却只顾讲话

第十六章每个一流的销售高手都要用到这些规则，否则就会退

到平庸的地位

第十七章提出事实，但强调益处

第十八章你的声明需要事实来证明

第十九章使用实例——这会为你带来奇迹

第二十章如何使实例更具力量

第二十一章保守的说法极具说服力

第二十二章少讲——多示范
第二十三章把示范当成真正的销售工具
第二十四章利用表演技术，使商品介绍显得更加精彩
第二十五章如何引发购买动机
第二十六章动机起自需求
第二十七章什么叫具体——为什么要现在提及
第二十八章你能描绘出“语言影像”吗？假如不能，付出一点代价学习会颇有收获
第二十九章有意识的业务人员，都会诉诸他人的意识。这并不困难，为什么不做做看
第三十章这些规则能帮助你极生动地把语言影像描绘出来
第三十一章如何在适当时机完成交易
第三十二章注意购买的信号
第三十三章成交试探能制造奇迹
第三十四章成交的秘诀
第三十五章如何使用“衡量成交”法
第三十六章用“次要理由”要求成交
第三十七章完成交易的几项原则
第三十八章成交法则结论
第三十九章如何答复反对理由
第四十章要知道该在什么时候答复反对理由
第四十一章答复反对理由的五种方法
第四十二章 回答反对理由的几个原则
第四十三章假如你被拒绝了，接下去要怎么办
第四十四章学习如何能增加业绩
第四十五章养成良好的销售习惯，其实不是件容易的工作
第四十六章使用原则，否则达不到目标
第四十七章你会不会运用这些应该使用的方法呢？假如不会，为什么
第四十八章你需要一股力量去表现奇迹
第四十九章你每天只有二十四小时——你知道该如何使用吗
第五十章销售工作并不适合懒人
第五十一章如何造访更多人
第五十二章你也得多动脑筋
第五十三章要快！但要快得有效率
第五十四章没有人可以帮你做——这是你个人的工作
第五十五章要对工作有热忱
第五十六章你必须相信奇迹

第五十七章让我们学习 “如何销售自己”
第五十八章真诚地赞美别人，因为赞美会给你财富
第五十九章如何争取升迁机会
第六十章我们将走向何处
..... (收起)

[销售的五大金科玉律_下载链接1](#)

标签

评论

作为销售的入门书，或者对销售感兴趣的话，看看吧，不会过时的东西。

[销售的五大金科玉律_下载链接1](#)

书评

[销售的五大金科玉律_下载链接1](#)