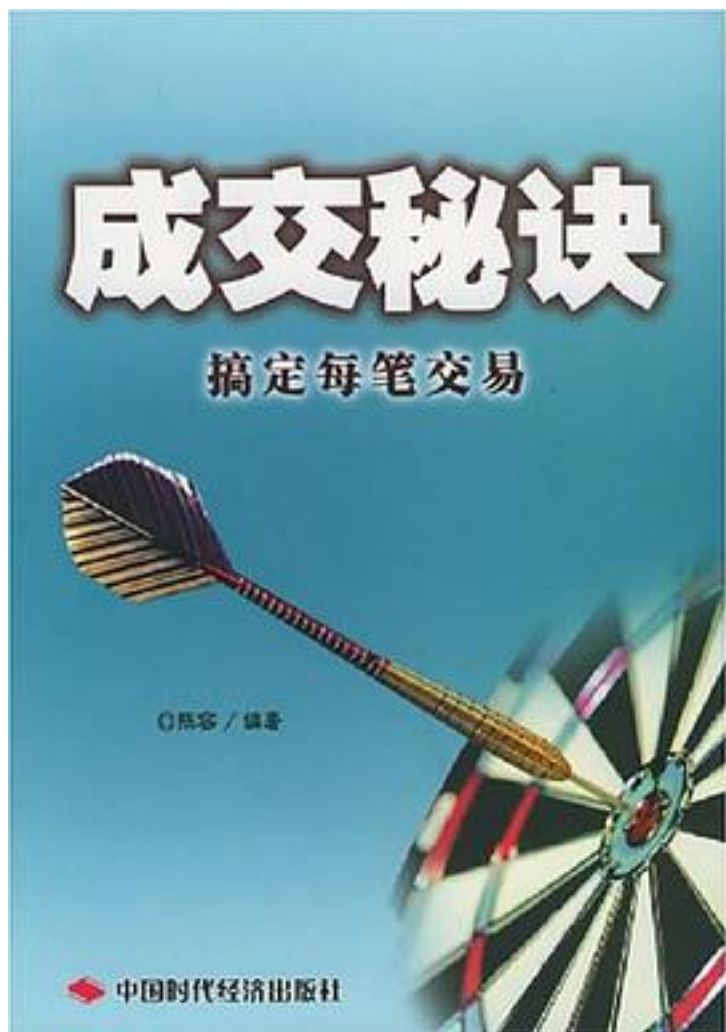


成交秘诀



[成交秘诀_下载链接1](#)

著者:陈容 编

出版者:中国时代经济出版社

出版时间:2003-10

装帧:

isbn:9787801694591

该书整体结构分为三大篇，围绕着多方面“成交”展开阐述。首先从怎样去了解个人心

理伊始，做到熟悉个人性格及其特点；然后，运用掌握成交秘诀；最后，进一步探索、观摩成功大师的成交实例。再者，结合自身的实际能力，欣赏活用，塑造成为一名顶尖高手，绝对不成问题。书中语言通俗易懂，概括力强、以全新角度淋漓尽致地陈述了“成交秘诀”。是一部易学易用，实用性很强的实战指导书。

成交是销售过程的最后一环，也是最重要的一环。因为不管销售产品或服务，唯有“成交”才算数。花费无数精力准备资料、研究顾客、安排会面，在成交的关键时刻却惨遭顾客拒绝，心情能不失望、沮丧到极点？因此，学习最有效的成交技巧，无疑是广大业务员刻不容缓的需求。

在信息爆炸的当今时代，专业成交技巧显得更加重要。本书将告诉你各种成效技巧，包括顾问式成交法、谈话式成交法、引发顾客共鸣的秘诀、面对团体销售法、总裁对总裁的销售法、非传统成交法、反向操作销售法和双赢成交法……等等。

通过阅读本书，你会学到如何运用具有魔力的词句来解释产品优点，帮助你完成交易。你会学到语言中最具威力的六大成交词汇。想知道什么都不说，也能够成交的秘密吗？答案就在这本书里。

按照本书章节编排的顺序，首先你将认识“成交心理”，了解顾客的心理；接着学习经典的成交原则和七大成交秘诀；最后，学习特殊的成交技巧和高级成交法，再探索一下销售前沿，观摩大师的成交实例。

总之，通过阅读本书，你可以学到千古不变的成交法则，堪称经典的成交秘诀，以及各种最新的有效成交技巧。如果你是业务新秀，本书可帮你很快成为成交高手；如果你是业务老将，本书可让你百尺竿头，更进一步。

作者介绍:

目录:

[成交秘诀_下载链接1](#)

标签

阅读

学习

评论

[成交秘诀_下载链接1](#)

书评

[成交秘诀_下载链接1](#)