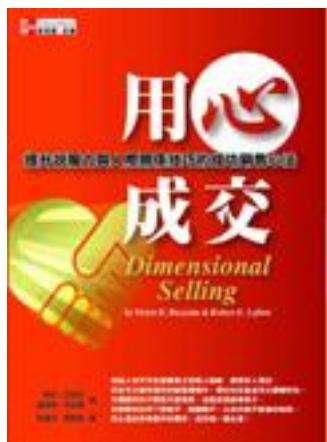


用心成交 Dimensional Selling



[用心成交 Dimensional Selling 下载链接1](#)

著者:維多·巴若塔

出版者:麥格羅希爾

出版时间:20050524

装帧:

isbn:9789861571058

活化人際關係溝通技巧，有效增進說服力與銷售力多年來，你不斷聽聞百萬業務員的輝煌功績。他們是天生的銷售高手，對他們來說，每一位潛在客戶都如同一本打開的書一樣，一目了然。他們是銷售怪傑，只需與客戶眨個眼、握個手，就能立刻獲得客戶信任。如果你不是個「銷售奇葩」，該如何和這些高手競爭？

業務員鮮少有機會或閒情逸致去仔細研究客戶的心理如何運作，往往都是運用口耳相傳的經驗談或現成方法直接上場，結果往往落得鎩羽而歸的窘境。本書兩位作者維多·巴若塔與羅伯特·李夫頓不僅是心理學家，同時也擔任多家《財星》(Fortune)雜誌一千大企業顧問。他們以其深厚的心理學理論背景，加上擷取與花旗銀行、美林證券、摩托羅拉、凱悅飯店等頂尖企業銷售團隊共事的經驗，讓你學會如何以行為科學為基礎、經研究驗證的方法，來了解客戶、結識客戶、並向客戶銷售。

本書彙整四大行為模式，不論是客戶行為，亦或是你的銷售風格，皆能以此來做闡釋。唯有因應各種不同的客戶需求，量身訂做適合的銷售方式，滿足千百種客戶的需求之後，才能為你帶來一筆又一筆的生意。

【重要觀念】

儘管本書目標讀者是那些從事銷售工作，或是管理銷售人員的專才，但每個想要增進說服力的人都能夠受用。對於那些銷售專業而言，本書有兩大目標：

1. 說明銷售人員如何使用人際關係技巧來建立關係，進一步改善銷售成果。
2. 說明銷售經理如何使用人際關係技巧來提升手下銷售人員的銷售成果。

——選自本書第一章 【本書特色】

結合理論與實務：兩位作者皆為心理學博士，利用其專業的心理學理論，為多家《財星》雜誌一千大企業銷售專員進行訓練，擷取與花旗銀行、美林證券、摩托羅拉、凱悅飯店等頂尖企業銷售團隊共事的經驗，結合理論與實務，將複雜難懂的人心，有系統地簡化成四大象限，就像在玩心理測驗一樣，第一章列出許多問題，讓讀者做自我測驗，分析自己落在哪一象限，屬於何種銷售行為。在第二章裡，則介紹人的基本典型行為模式，瞭解人與人互動的四大行為特性之後，便知如何與之應對。

深入淺出的概念：銷售人員最在意的，就是如何在最短時間內成交最多筆生意。他們鮮少有機會或有閒情逸致仔細研究消費者的心理如何運作，往往都是運用口耳相傳的經驗談或銷售法直接上場，結果也常落得鎩羽而歸的窘境。本書作者具有深厚的心理學背景，加上多年來的輔導顧問經驗，將消費者的型態分為四大象限，每一象限區域都有獨特的行為表徵，銷售人員可以據以調整自己的銷售模式。運用這套模式，銷售人員便能兵來將擋、水來土掩；戰無不勝、攻無不克了！

作者介绍:

維多·巴若塔 (Victor R. Buzzotta)

巴若塔是心理學家協會的共同創辦人與執行長之一，同時也是全球典型行為模式協會執行長。他擔任北美洲、南美洲、歐洲，以及澳洲多家主要企業的高階主管顧問，同時也就企業管理人性化的一面發表過許多著作，還是四本應用行為科學著作的共同作者。

羅伯特·李夫頓 (Robert E. Lefton)

李夫頓是心理學家協會的共同創辦人與執行長之一，同時也是美國在管理和組織發展領域的頂尖專家。他擔任多家《財星》雜誌500大企業的管理諮詢顧問，他的工作著重於建立目標與策略，以及指導高階主管。此外，李夫頓也是知名的演說者、四本書的共同作者，並常在知名商業期刊上發表大作。

目录:

[用心成交 Dimensional Selling 下载链接1](#)

标签

评论

[用心成交 Dimensional Selling 下载链接1](#)

书评

[用心成交 Dimensional Selling 下载链接1](#)