

打倒莫非定律的銷售新法



[打倒莫非定律的銷售新法_下载链接1](#)

著者:史蒂芬．吉瑞歐 丁惠民譯

出版者:麥格羅希爾

出版时间:20030301

装帧:

isbn:9789574937295

解除莫非警報，成功扭轉銷售逆勢r

誰都聽過莫非定律這樣說：「不帶傘時，偏偏下雨；帶了傘時，偏不下雨！」莫非定律字字珠璣，教人聽了心有戚戚。本書要告訴你如何避開莫非定律有如緊箍咒的迷思，主動創造屬於你的銷售順境！

你可曾有過這樣的經驗？你早到了，會議卻取消；你準時到，卻還要等；你遲到，就是遲了，這就是鼎鼎大名的「莫非定律」。它講的正是你我的尷尬，搔的正是你我的癢處，攻擊的正是你我共同的罩門！

莫非定律說：「凡事只要有可能出錯，那就一定會出錯。」在銷售上，這點更是百分之百的真實，而且絕對會讓你付出更多的代價。這個道理舉世皆知，套用在動輒得咎的銷售市場中更是再貼切不過。面對精明刁鑽的消費者，銷售員只要稍不留意便有可能丟了生意。那麼，頂尖的銷售人員是如何克服這些災害，並讓銷售會議回到真正的重點上——也就是客戶的問題，以及如何解決這些問題？

本書志在打破莫非定律這個看似顛撲不破的至理箴言。在本書中，你可以見到頂尖的銷售員如何克服莫非定律中的種種災難預言，將原本看似渺茫無望的銷售過程，轉個彎又

成為否極泰來的成交契機。本書針對不同情境的特定技巧與指南，集結以下各項實用上手的絕妙策略：R・蒐集深具價值會前資訊的10項法則。

- 設定銷售會議議程的8個必經過程。
- 點出客戶心中7個秘密希望，以及滿足這些希望的技巧。r
- 讓沉悶會議綻放光采的6大訣竅。
- 掌握60分鐘會議的成功教戰守則。
- 有效處理客戶問題、扳倒反對意見的10項必勝秘訣。

本書有如一張你可以一步步按圖索驥的地圖，經由一個個輕鬆有趣卻又深入人心的銷售實例與解決問題之道，讓你在看似成交希望渺茫時，還能將銷售會議拉回正軌。藉由本書，你無需再害怕遇見形形色色的客戶問題，也唯有翻開本書，才能讓你處於銷售劣勢時不致節節敗退，有效地反敗為勝，成功無畏地達成銷售目的，衝向業績的高峰。

作者簡介

史帝芬・吉瑞歐（Stephen A. Giglio）是吉瑞歐公司（Giglio Company）的創辦人兼總裁，專門提供銷售與經營管理顧問服務，其客戶包括美國運通、花旗銀行、ESPN等知名企業。

譯者簡介

丁惠民，中興大學企管系畢，曾任職於明電腦人資部與製造處，隨後擔任工商時報記者及電子化企業經理人報告執行總編輯。現為專業文字工作者，譯有《成功簡報立即上手》、《專案管理立即上手》等書。

作者介绍:

目录:

[打倒莫非定律的銷售新法_下载链接1](#)

标签

评论

[打倒莫非定律的銷售新法 下载链接1](#)

书评

[打倒莫非定律的銷售新法 下载链接1](#)