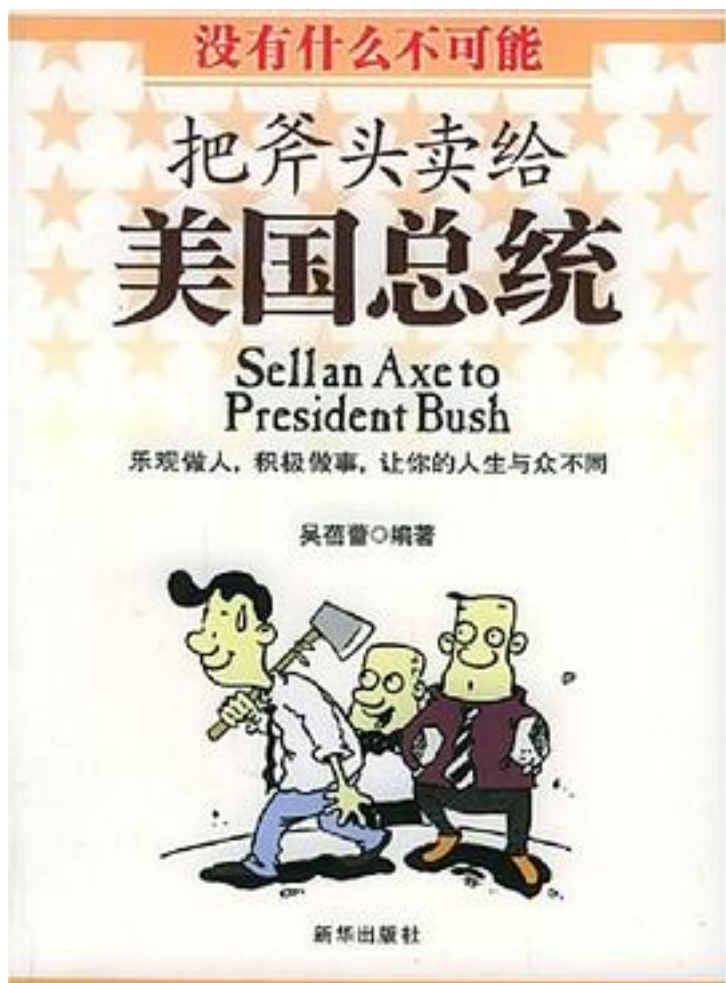


# 把斧头卖给美国总统



[把斧头卖给美国总统\\_下载链接1](#)

著者:吴蓓蕾

出版者:新华出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787501172665

让顾客坚信这就是他想要的东西！

前几天陪一个朋友去买数码相机，事先他已经在网上查了很多有关的资料，选定了爱国者V80和索尼T33，但是去了电子商城，在一个销售小姐的解说下居然买了联想S500，而且至今仍觉得最后的选择是最好的。无疑，这个销售小姐是一个顶尖的推销员，她不仅完成了自己的销售任务，获得了丰厚的利润，而且以精明的经营哲学和最好的服务让顾客心满意足。

21世纪是顾客心理导向和速度竞争的时代！顾客已经变得越来越聪明！一个人的成功往往不是因为他最聪明，而是因为他最会推销！不管你从事哪种行业，其实每个人都是推销员，画家推销美感；政治家推销政见；作家推销故事；发明家推销发明；男人推销自己的才华和魄力；女人推销自己的美丽和学识……人生何处不销售。在推销东西之前，你得先把自己推销出去，你的沟通、说服、推销能力决定你的生活品质。经常听到有人后悔在交女朋友或者结婚前没有学习或者掌握更好的推销技巧，言下之意——如果懂点推销技巧，肯定能找到更漂亮更优秀的老婆。

我们坚信：推销做得越好，离成功越近！推销的秘诀在于找到人们心底最强烈的需要，并帮他们满足它。你知道顾客的购买动机吗？商品绝对不是在推销员的脑子里卖出去的，也不是在柜台或办公桌上卖出去的，而是在买主的脑子里卖出去的。因此，推销员必须弄清楚不同买主的各种需求——即各种购买动机，这样你才能掌握不同买主的思想脉搏，掌握打动买主的诀窍。

三流推销员无论如何也弄不清楚顾客要什么，签单完全靠运气；二流推销员知道顾客要什么，只可惜自己卖的东西往往不符合顾客的需求；一流推销员不仅总能把东西卖给顾客，而且让顾客坚信这就是他想要的东西！他站在客户的立场上，用客户的眼睛看待问题，了解客户的需要并满足他的需求，他不断给买主灌输一种东西，而这恰恰也是买主所需要的。

你做到了吗？

作者介绍:

目录:

[把斧头卖给美国总统\\_下载链接1](#)

标签

营销学

管理

销售

经济金融商业管理

理财

理想主义

励志

评论

没有实际价值的书。

-----  
很好的销售心理学啊。

-----  
挺励志的，值得看一看

-----  
营销不过是外衣 实是理想主义者的燃料 很幸运在高考前看到了这本书

-----  
[把斧头卖给美国总统\\_下载链接1\\_](#)

书评

-----  
[把斧头卖给美国总统\\_下载链接1\\_](#)