

金融产品故事推销法



[金融产品故事推销法_下载链接1](#)

著者:(美)斯科特·韦斯特米奇·安东尼

出版者:电子工业出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787121018664

为什么有的经纪人和理财顾问生意兴隆，而有的则食不果腹？为什么有的人总是无法把业务做大？为什么有的经纪人的转介客户接踵而来，忙得不亦乐乎，而有的经纪人则要使出浑身的解数才好不容易争得一个转介客户？

找出这些问题的答案并不难，那些顶级理财顾问的推销绝招就是答案。他们通过运用客户喜闻乐见的示例和耳熟能详的故事，在实现客户的希望与梦想方面与之进行感情交流。

本书生动地介绍了顶级理财顾问销售金融产品的绝招，他们通过运用简单的示例、趣闻轶事和隐喻，既让每一位客户理解他们的观点及相关金融产品的特点，又让客户心悦诚服地接受他们。客户乐于向他们倾诉，也乐于把自己的朋友介绍给他们。阅读完本书，你将更善于沟通、更善于讲述、更善于深入有利可图的市场，并且在前进的过程中赚钱！

作者介绍:

目录:

[金融产品故事推销法_下载链接1](#)

标签

金融

理财

销售

客户价值

商业

toRead

评论

书的思路不错。有较多可以借鉴的地方。例如“富人九命”的评价方法等。

[金融产品故事推销法_下载链接1_](#)

书评

[金融产品故事推销法_下载链接1_](#)