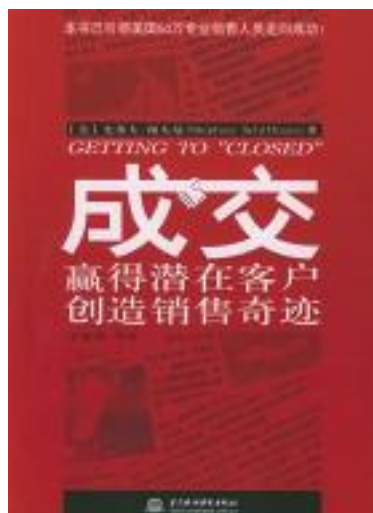


# 成交



[成交\\_下载链接1](#)

著者:维克多.巴佐塔

出版者:中国财政经济出版社

出版时间:2005-10

装帧:

isbn:9787500586548

你也许听过某些销售天才的辉煌业绩。对他们来说，每一位潜在的客户似乎漫画书般一目了然他们仿佛只需与客户握握手，吃吃饭，就能获得信任，签下大额项目。但握手、吃饭的背后是什么呢?本书的两位作者不仅是行为心理学家，同时也担任多家“《财富》500强企业”的管理咨询顾问。他们以深厚的专业背景、丰富的实战经验，以行为科学为基础，告诉你了解客户、沟通客户的销售秘诀。帮助你提升沟通技巧和销售能力。对销售人员而言掌握建立人际关系的秘诀，创造高效业绩；对销售经理而言：运用人际关系的工作方法，改善团队绩效。

销售人员很少有机会或有闲情逸致去仔细研究客户的心理和购买动机，往往都是运用口耳相传的经验或现成方法，这些经验或方法常常似是而非，误区甚多。本书的两位作者不仅是行为心理学家，同时也担任多家“《财富》500强企业”的管理咨询顾问。他们以深厚的专业背景、丰富的实战经验，以行为科学为基础，告诉你了解客户、沟通客户的销售秘诀。

对于销售人员而言，以下几点是你取得高效业绩的核心指标：

- 迅速果断地指出每位买家的购买动机。
- 锁定客户行为模式，更有效地说服客户。
- 规划销售拜访，扩大成功机会。
- 随时调整销售策略，采用最恰当的方法。
- 进行销售拜访时，赢得客户合作。
- 无论客户有何问题，都能妥善应付。

本书讨论的是人际关系销售法，帮助你提升上述沟通技巧和销售能力。对销售人员而言掌握建立人际关系的秘诀，创造高效业绩；对销售经理而言：运用人际关系的工作方法，改善团队绩效。书中详细讨论了四大行为模式，不论是客户行为，或者你个人的销售风格，都能以此来阐释。只有应对各种不同的客户需求，量身订做最恰当的销售方式，才能获得说服力与销售力。

作者介绍:

目录:

[成交\\_下载链接1](#)

## 标签

成交-行为心理学与销售技巧的完美结合

销售

d

## 评论

销售缘由积累

-----

[成交 下载链接1](#)

书评

-----  
[成交 下载链接1](#)