

# 三秒成交



[三秒成交\\_下载链接1](#)

著者:马克·乔伊纳

出版者:广东经济出版社

出版时间:2006-12

装帧:

isbn:9787807284383

三秒钟成功进行一次销售，可能吗？

《三秒成交》这本书提出了一个核心观点：无法抗拒的销售。它不同于传统的强迫式销售，它不是一次性特价销售，不是各种促销手段，不是“独特的卖点”。它将传统销售从针对客户的角度转换到产品和客户之间的平衡点上来：给客户提供高投资回报的产品；提供一个良好的检验标准??卖什么东西，值多少钱，客户可以从中得到什么，你是值得依赖的吗；如何证明你是可以依赖的。

作者用达美乐比萨的例子来阐释了什么是无法抗拒的销售??“30分钟内送到，否则免费”。热气腾腾的比萨对于饥肠辘辘的人来说是一项高投资回报的产品；其检验标准是：

新鲜出炉的比萨将在30分钟内送到，否则免费；如何证明你是可以依赖的呢？如果送不到，您将免费享用我们的比萨。

此外，作者用大量案例说明了构建适合自己的无法抗拒的销售的强大原则以及实用方法，帮助读者在创建无法抗拒的销售之后，可以进行有效性评估，从而可以做出相应的规划和改变。

一直以来，销售都被认为是关于如何掌控信息，如何控制客户。但《三秒成交》却展现给读者一种崭新的、有效的、符合道理伦理的销售方式，而且这种销售是建立在销售对象而非销售方式上的。作者不是让读者去控制客户，而是让读者去掌控自己的销售。这样客户才会发现你的销售以及你的公司真正是无法抗拒的。

作者介绍:

目录:

[三秒成交\\_下载链接1](#)

## 标签

营销

销售

市场营销

三秒成交

管理

电子书

思维

心理励志

## 评论

just so so .

-----  
大一那会儿看了，后来兼职促销的时候，还真派上用场了，挺实用的一本书的

-----  
以前看的，不错的一本书

-----  
内空较少，较空洞

-----  
还没买呢

-----  
[三秒成交\\_下载链接1](#)

## 书评

书名很诱人,但真正拿起来看了,却觉得其实也就那么回事.  
不去评价它写的好与不好,只是觉得语言叙述方式或翻译出现了问题,  
叫我深刻理解了东西方写作手法的不同.

-----  
[三秒成交\\_下载链接1](#)