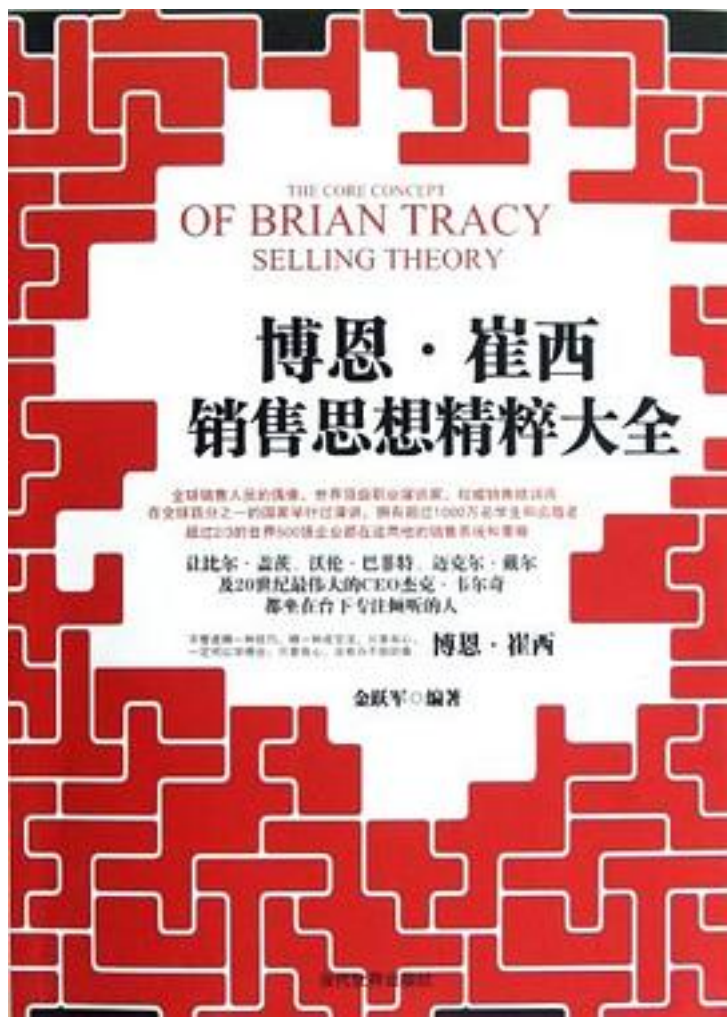


博恩·崔西销售思想精粹大全



[博恩·崔西销售思想精粹大全_下载链接1](#)

著者:金跃军

出版者:当代世界出版社

出版时间:2012-11

装帧:

isbn:9787509008591

《博恩·崔西销售思想精粹大全》内容简介：透过博恩·崔西坎坷的人生历程和他所取

得的巨大成绩，我们不难看出，博恩·崔西是一位集智慧与勇气于一身的完美销售人员：他生于贫穷，长于苦难，却始终自强不息，不懈奋斗，虚心学习，努力执着；他注重服务，始终坚持客户至上的原则，将客户的利益放在第一位，并一如既往的坚持诚信；在销售方法及策略上，博恩·崔西从不墨守陈规，能够不断创新，不断总结更有效的工作方法，从而在激烈的竞争中不断超越自我，最终走上销售的巅峰，成为世界上人人尊敬的最伟大的销售人员。

《博恩·崔西销售思想精粹大全》精编博恩·崔西多年销售实践和培训咨询总结出来的销售理念、方法及策略，并辅以大师本人的销售实例，旨在帮助广大销售人员建立一套适合自己的销售体系，并不断提升自己的销售思维和技能。书中总结的策略和技巧能否奏效，没有人有异议。各行各业收入最高的销售人员都在用着它们。它们是经过试验和证明的。你使用这些方法越多，你从中获益就越多，效果就会越好和越快。通过领会和不断实践博恩·崔西的销售理念，在你所处行业的销售人员中，你将成为最拔尖的10%，并创造最辉煌的业绩和令人艳羡的财富。

作者介绍:

博恩·崔西，既是世界顶级职业演说家、权威销售培训师，也是商业和个人成功领域的一流咨询师。他出身贫寒，却靠自己的努力跻身大师之列，受到比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特和戴尔等商界领袖的赞赏和推崇。

博恩·崔西为200多万人提供过培训，他位于圣地亚哥的公司和博恩·崔西国际公司在美国 and 全球其他31个国家均设有分支机构。博恩·崔西曾获得过象征美国公众演讲最高荣誉的CPAE奖，他每年在美国国内和国外的听众人数达到45万之多。另外，他还为500多家公司提供咨询服务。博恩·崔西出版图书近50本，远播50多个国家或地区。在当今世界上，博恩·崔西是个人职业发展方面最成功的演说家和咨询师之一。

目录: 目录

- 01 销售高手的自我修炼：从锻炼心智开始，一路向前
- 卓越的思考成就伟大的销售003
- 做你自己的老板004
- 不要在心灵上被打败007
- 燃烧你的成功欲望009
- 成功者跟失败者的最大区别011
- 比别人更认真、更努力013
- 具备高度的同理心016
- 把重点放在“听对方说什么”上018
- 做最真实的自己020
- 销售的7个心理法则022
- 7个提高心理适应力的练习026
- 永远保持积极的心态029
- 设立目标，超越自我031
- 写下你的使命033
- 培养敏锐的观察能力036
- 让自己更健康038
- 保持谦虚的态度040
- 02 全力激发潜意识力量：吓死人的业绩需要全部生命力的投入
- “爱”上自己销售的产品045
- 诚实，还是诚实047
- 分析你的公司049
- 赞美你的客户052
- 正面期望带来成功054

从改变自己的内在开始056
致力于终生学习058
善用有声书060
打造自己专属的“高手图书馆” 062
尽快推销到第100个客户064
吸引客户注意力的5种途径066
背后的潜在力量068
光彩照人的30秒071
03 销售高手都是心理学大师：从“心”开始成交
耐心倾听的力量075
和客户做知己077
谁先开口，谁就输了的“沉默成交法” 080
小心留意客户的购买迹象082
了解客户购买的主要障碍084
人们为什么购买你的产品086
区分第一和第二动机089
运用敏感点式销售091
不断地强调，直到对方铭记在心为止093
客户永远是对的095
与客户建立长期关系097
不要批评你的竞争对手098
以积极的心态面对拒绝101
销售人员就是购买动力103
积极应对不合拍的客户105
客户依赖视觉106
记住客户的名字与相貌108
看见大人物你会恐惧吗？ 110
了解客户内心的真实想法113
那些不该说的话115
04 疑虑代表兴趣，拒绝未必失败：突破客户心防的N个攻心术
客户的6个真正疑虑121
让客户明白问题是有办法解决的123
直接请客户下订单126
你也可以使用“假设成交法” 128
建立长期关系的重要性130
友谊是销售的前提132
克服结束交易的障碍134
几乎对任何人都有效的“逆向成交法” 137
远离难缠的客户139
适当给客户一点“威胁” 141
稳中求胜，让客户敞开心扉143
找到客户的兴趣所在145
创造让客户无法拒绝的强大气势147
正视客户的投诉149
成交阶段促成订单法151
权衡阶段促使客户决定法154
05 让客户点头说“YES”：N个成交技巧提高成功概率
能用问的事情，千万不要说明159
使用第三方证明，建立绝对信赖162
重视反对意见164
保留反对意见结束交易166
“门把手”结束交易法168
当价格阻碍成交时170
“这价钱也太贵了” 172

证明你的产品并不贵174
客户往往喜欢听从“内行”的话177
预留感情资本，细水才会常流179
不可小视的力量181
与客户先交朋友，后交谈182
消除客户异议的七种方法184
团体销售法187
高效的客户评估189
06 方法总比问题多：面对不同客户及问题需要的N个成交方法
利用产品的售后条件来成交195
有助于减轻客户压力的
• • • • • [\(收起\)](#)

[博恩·崔西销售思想精粹大全_下载链接1](#)

标签

销售

博恩·崔西

思维

励志

销售大全

心理

方法

成功字

评论

推荐入门选手阅读，销售，首先是有销售的心智模式，而后才是方法、技巧和策略。

有。收藏1

博恩·崔西这位顶级的演说家不陌生，陌生的是他靠什么立志前行，今天看这本书能有结果了，赞！

销售行业的典范。这个必须读，要不然自己以后怎么被套的都不知道。。也许他们销售可能就把你当试验品。呵呵

[博恩·崔西销售思想精粹大全_下载链接1](#)

书评

很少有看销售类书爱不释手的感觉，这本书就让我有了爱不释手的感觉，所以就一口气读完。书中介绍了博恩·崔西30多年来从事各类产品销售服务的销售成功经验，穿插了不少销售实例，读起来一点都不费劲，轻轻的就掌握了书中的销售诀窍，很不错的书，对于销售人员的帮助和启迪也...

[博恩·崔西销售思想精粹大全_下载链接1](#)