

# 煽动式销售



[煽动式销售\\_下载链接1](#)

著者:卡斯滕.布雷德迈埃尔

出版者:

出版时间:2007-7

装帧:

isbn:9787506028493

销售成交只需要一次简短的谈话！完全可能！

在事实重于一切的现代商业环境中，“煽动式销售”越来越受到销售员的青睐，专家预言“哈佛式销售”将完全被“煽动式销售”所取代，成为销售谈判的主流。

经过我们的努力，这本书终于与大家见面了。我们都知道，固定的思维模式不容易被打破。而我们愿意把这本书献给那些有意改变思考方向，并希望在煽动式销售过程中找到乐趣的人。——H&V Journal杂志社

本书受到了读者的广泛欢迎，因为它的语言不仅通俗易懂，而且包含了许多有效的建议和指导。另外，作者在每章结尾处都为读者配上了相关的实际任务作为练习，从而增强了本书内容的实用性。——《管理与培训》

布雷德迈埃尔博士的幽默和魅力使他成为交际大师。我们知道：谁要是掌握了他的语言技巧，那么，在以后的采访或面试中就不会轻易失败。非常感谢他的培训！——奥利弗·豪普利希 电子合作伙伴公司执行商务主席

谁都希望通过一次简短的谈话就可以达到销售目的。卡斯滕·布雷德迈埃尔博士向我们展示了一种全新的沟通技巧，即利用修辞方法和心理学技巧，成功地引导销售谈话。他和依罗娜·葛罗丝女士共同编著了这本书，书中的实例和练习以及对背景知识深入的阐述引人入胜。通过阅读这本书，读者可以循序渐进地了解 and 掌握这种实用的销售方法，然后应用到实际中去，同时也可以了解到，如何通过充分发掘自身的潜力的方式来取得客户的信任。本书谨献给所有希望提高沟通能力的销售员、采购员，还有顾客！

作者介绍:

目录:

[煽动式销售 下载链接1](#)

标签

营销

销售

谈话

拜读

专业知识书籍

杂书

我的最爱

0

评论

我还是更认同哈佛式销售理念。几时偷拐抢骗也出本教程好了

-----  
还需重读。书读百遍，其义自现。

-----  
[煽动式销售\\_下载链接1](#)

书评

“煽动”二字已把销售体现，也容易让人想到各种煽动式演讲的画面，演讲者很亢奋，下面的听众很澎湃，但看本书会觉得并非如此，“煽动”更贴切的表述应该优秀销售人员所具备的能力之一，煽动式销售是以不懈的准备为前提，抓住上下文、确切地谈话含义、简明的内容及以客户为中心...

-----  
[煽动式销售\\_下载链接1](#)