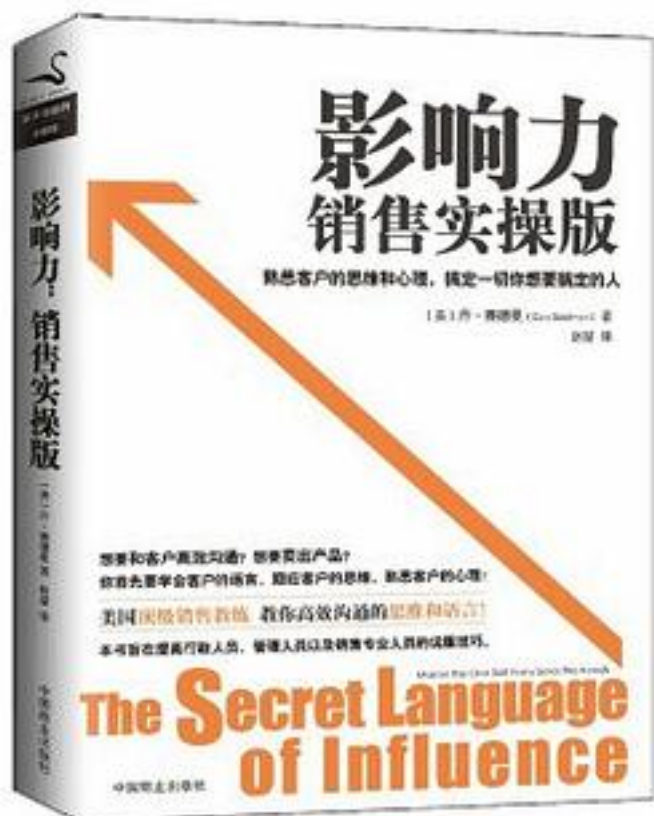


# 影响力:销售实操版



[影响力:销售实操版\\_下载链接1](#)

著者:丹·赛德曼

出版者:

出版时间:2013-8-1

装帧:平装

isbn:9787504481306

《影响力：销售实操版》提供了一种简单高效的销售新方法，汇集了故事、对话和案例，展示了30多种心理学方面的策略。本书将客户分为10种类型，你的工作就是要识别出正在面对的客户是哪种类型，并设计出与之相匹配的语言，并引导他们对你说yes! 伟大的销售术是看不见的，影响仅仅发生在客户尚未意识到的阶段。今天的客户是很精明的——他们太熟悉传统的销售技巧了。当你开始为你接待的那个人有针对性地

设计对话、剪裁语言时，你就会找到一种方法，可以和客户随意、愉悦、自由地交谈，用一些简单的语言影响客户，使其在潜移默化中接受你所推荐的产品或服务

作者介绍:

丹·赛德曼，全球公认的演讲家、顾问和销售/影响力培训师，2013年国际销售培训领导者年度大奖，曾被《终极销售力》称为“美国顶级销售培训师”。

丹是美国培训与发展协会的主要设计人，负责设计全球销售培训项目，这个协会在全世界有74000名会员。

他的“影响力”培训项目有一个很独特的主题，同时也是一项不同寻常的培训，其目的就在于提高行政人员、管理人员以及销售专业人员的说服技巧。这个培训项目已经被很多大型组织采用，例如“百万美元圆桌会议”，它是为世界上顶尖金融服务和销售人员提供的首要活动。

丹也是五本书的作者，其中包括900页的百科全书式的《销售培训终极指南》。他在网络和出版物上的专栏每月有逾2000000名的固定读者。

目录:

[影响力:销售实操版 下载链接1](#)

## 标签

影响力

营销

美国

心理与力学

外国

人性

不错

## 评论

这本书我白看了，但书是好书，欠琢磨不行

-----  
很多实操方法，做过销售的应该更有体会。不过中国和美国的文化还是有很大差别

-----  
卖家销售指南么？文化的差异还是很大的，书中的一个从开始到终点，然后倒推的计划表，我觉得还挺管用的

-----  
[影响力:销售实操版\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[影响力:销售实操版\\_下载链接1](#)