

让顾客主动来敲门

本页面中的内容受版权保护

《**谁动了我的奶酪**》《**礼物**》作者力作

让顾客主动来敲门



[美] 斯宾塞·约翰逊 著
Spencer Johnson

《世界上最伟大的推销员》作者隆重推荐

本页面中的内容受版权保护

[让顾客主动来敲门_下载链接1](#)

著者:[美] 斯宾塞·约翰逊

出版者:南海出版公司

出版时间:2008-4-1

装帧:平装

isbn:9787544240291

顾客为什么购买？顾客如何购买？这两个看似简单的问题，却考验着上至企业领导，下

至一线销售人员的智慧。

国际著名畅销书作家、管理大师斯宾塞·约翰逊从《财富》500强企业的营销总裁、销售总监和销售人员的第一手经验出发，提出“诚信推销”这一革命性的销售理念。并总结出一套行之有效的推销方案，教会销售人员换位思考，从顾客的角度进行自主推销，从而用最小的成本获得最大的销售额，让顾客主动来敲门！

作者介绍：

约翰逊，世界最受欢迎和最受尊敬的作家之一。作为世界顶尖企业和知名组织广泛使用的工作指南和培训工具，他的作品已经成为一种文化现象，深刻地改变了人们的生活。斯宾塞博士善于应用生动的故事讲述现实的智慧，轻松活泼的寓言风格既让人深受鼓舞，又让人深受震撼。

目录: 第一章 成功者都是杰出的推销人

销售的困境

交易背后是人

推销要让顾客满意

第二章 向顾客推销

推销前，预想成功

推销时，让顾客主动作出决定

推销后，做好跟踪服务

第三章 向自己推销

自信带来成功

一分钟目标

一分钟称赞

一分钟批评

第四章 让顾客主动来敲门

与顾客共好

· · · · · (收起)

[让顾客主动来敲门_下载链接1](#)

标签

销售

销售技巧

销售心理

营销

让顾客主动来敲门

推销

心理

管理 励志 畅销书

评论

2012.2.21人们想要的是想象自己将要得到的感受。我们要做的是引导，而不是强迫。引导时，完全离开自己的立场，做好后续反馈。最后，向自己推销自己，及时一分钟表扬和批评。

曲图借 406路上看完 <http://book.douban.com/review/3285902/>

凑合 随便从书架上抽了一本看
话说回来，其实昨晚的豆瓣阅读的活动也是一种推销呢。

这本应该就是《一分钟推销人》的再版吧，一直想收齐作者的所有书。简单易明，知道了原因，却不会使用方法

推销

2014年3月3日读。2014-64。

从客户的角度出发。 推销前，预想成功； 推销时，让顾客主动作出决定；

推销后，做好跟踪服务。

南山图书馆借阅 2012-12

口袋书

经典书籍了。

硬皮本，但是很薄。内容没有特别突出的。

看着很淡，内容很少，更没有什么销售必杀技巧，但对于一线销售摸爬了几年的人来说，看看这书，还是有些感悟的

一本简单的小书，介绍了几个销售方面的基础知识

畅销书来的，当心理书来读。

[让顾客主动来敲门](#) [下载链接1](#)

书评

除了《谁动了我的奶酪》，这本跟《礼物》等，还有最新引进的《峰与谷》都是类似的框架，并且最终都会提出“分享”这一概念。

领导曾对晓宇说，恋爱跟销售，其实是同样的原理，销售做得好，恋爱肯定没问题……好吧，作为已婚人士的他们确实具有一定的发言权。恋爱，好比是向对...

里面所写的东西已经不算新了。从售前 售后 售中应该怎样做，到自己应该怎样做。
与其说是一本销售的书，或者可以看作为一本 心理学的书，一本作为 职场的
简易心灵鸡汤的书。
无细看作者是什么时候写的，作为2008年才由国内引进出版，里面的内容已经没有了
什么新意，所以也不...

请大家到我的博客青年企业人来顶对这本书的感想文
我是美国斯坦福大学大三学经济管理的学生。想逐步创立一个网上博客平台讨论当代的
年轻人要怎么才能够在竞争激烈的环境下拖影而出。
<http://success21century.blogbus.com/logs/32973453.html> 预览 ——
请到我的博客看后半...

[让顾客主动来敲门 下载链接1](#)