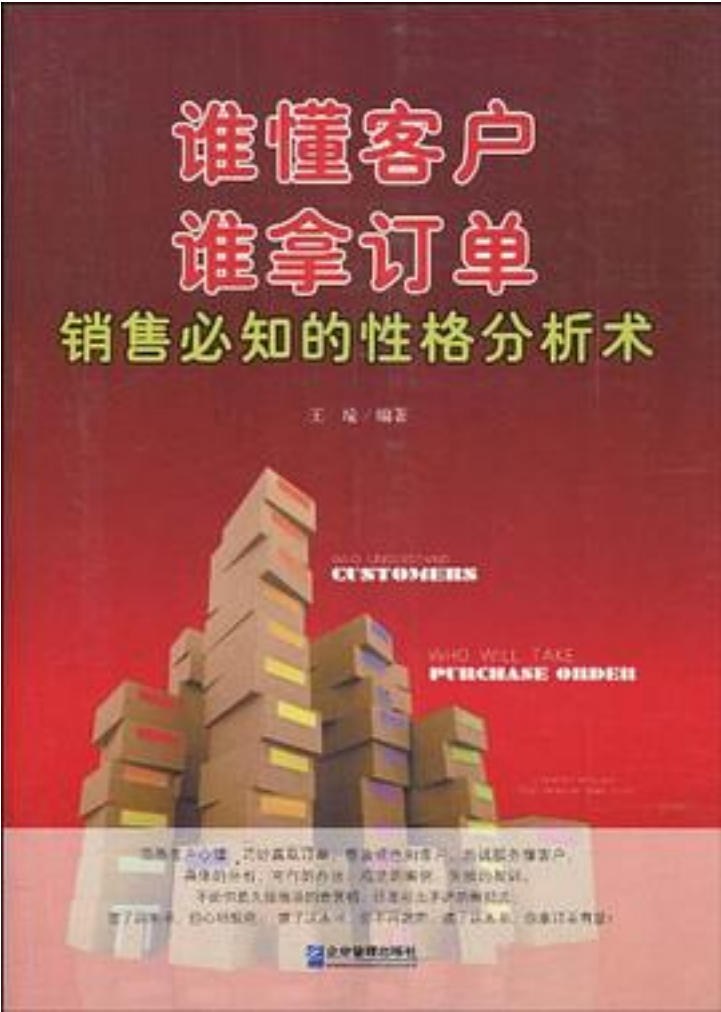


谁懂客户谁拿订单



[谁懂客户谁拿订单_下载链接1](#)

著者:曹恒山

出版者:

出版时间:2009-7

装帧:

isbn:9787301154090

《谁懂客户谁拿订单》实现的目标：通过性格测试，判定自己的性格，明确自己从事销

售工作的适合度；了解自己的性格缺陷，提出解决方案，为做好销售工作铺平道路；仔细观察客户的办公摆设、穿衣打扮、行为举止、谈吐爱好、随身物件等细节，准确判断客户的性格：针对不同性格的客户采用相对应的沟通技巧，以最快速度俘获客户“芳心”，提高拿到订单的成功率，成为真正的王牌销售员！

作者介绍:

目录: 第一章?你属于哪种性格?/001

你知道自己属于哪种性格吗?想不想重新认识自己?从这一页开始，神秘将不再神秘!

第一节?“我是谁”?/003

第二节?自信好胜的力量型?/007

第三节?好动积极的活泼型?/014

第四节?注重细节的完美型?/021

第五节?任劳任怨的和平型?/028

第二章?四种性格做销售的利与弊?/037

哪一种性格更适合做销售?不同性格的人做销售员需要做哪些调整?性格决定销售成败，奥秘尽在这里。

第一节?耐心一点，再耐心一点?/038

第二节?坚持到底就对了?/052

第三节?孤独的人是“可耻”的?/072

第四节?你的目标在哪里?/085

第三章?如何判断不同性格的客户?/099

做销售也要学会当“侦探”，仔细观察，掌握细节，大胆判断，第一时间锁定客户的性格!

第一节?爱批评的客户?/100

第二节?爱表现的客户?/120

第三节?最挑剔的客户?/136

第四节?不爱说话的客户?/148

第四章?如何应对不同性格的客户?/155

不同性格的客户，对付的方法是完全不同的，当我们“侦察”出客户的性格时，就要采取不同的销售方法，这样，做业务那才叫“手到擒来”!

第一节?是的，同时……——轻松搞定力量型客户?/156

第二节?你太棒了!——轻松搞定活泼型客户?/167

第三节?解决了这个问题就可以签单了?

——轻松搞定完美型客户?/178

第四节?提问+倾听=需求

——轻松搞定和平型客户?/186

尾?声?/191

致?谢?/193

• • • • • (收起)

[谁懂客户谁拿订单 下载链接1](#)

标签

营销

评论

我会来来回回看这本书很错次的。

又是一本冷门书。淡定

[谁懂客户谁拿订单_下载链接1](#)

书评

[谁懂客户谁拿订单_下载链接1](#)