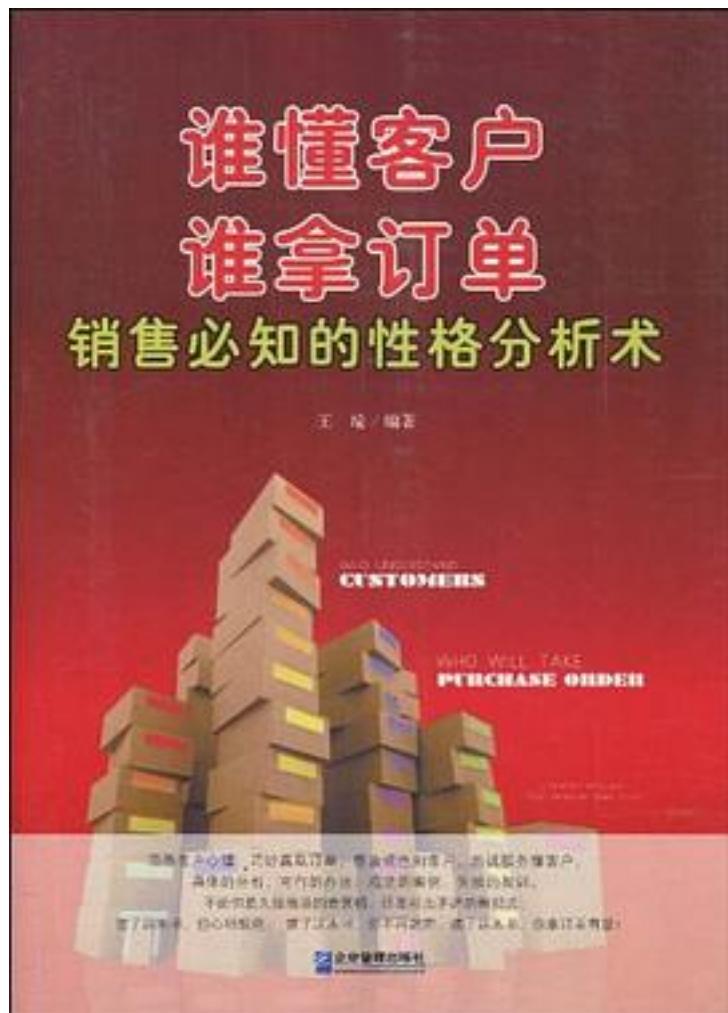


谁懂客户谁拿订单



[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](#)