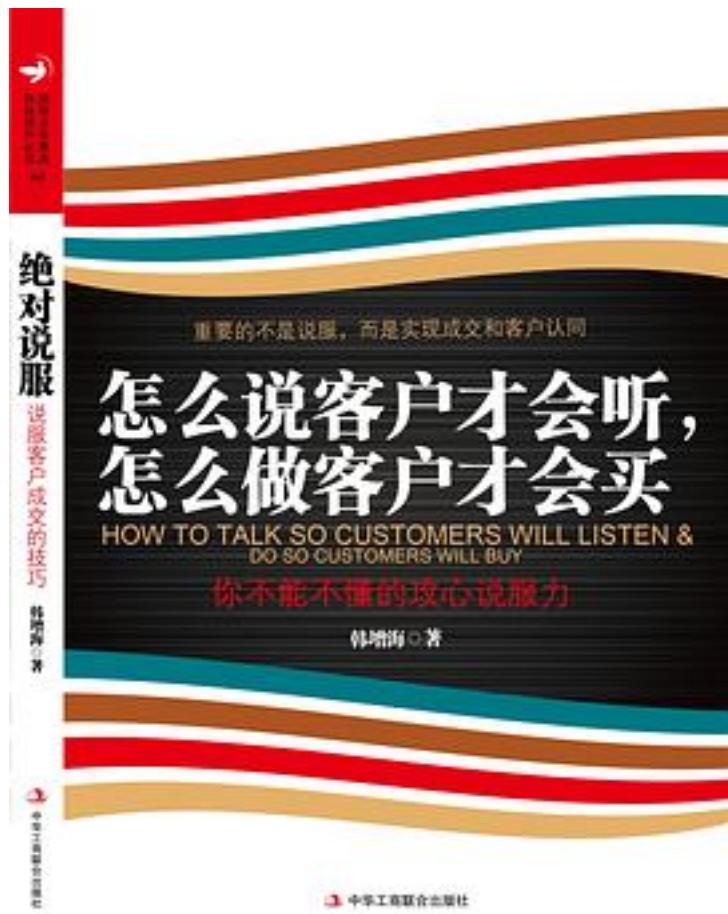


怎么说客户才会听 怎么做客户才会买



[怎么说客户才会听 怎么做客户才会买_下载链接1](#)

著者:韩增海

出版者:中华工商联合出版社有限责任公司

出版时间:2011-2-1

装帧:

isbn:9787802497665

生活就像是气场对决，很多时候你都会与家人、朋友、同事、客户意见不一致，不是你说服对方，或者对方说服你。

本书从心理学、口才学和营销学的角度，全面详尽地提供了最具影响力的方法、策略，以及说服技巧。全书通过销售沟通实战的8大技巧向读者介绍“如何说”和“如何做”，才能让客户喜欢你，认同你，并且和你达成长久的合作关系。书中引用了大量真实的销售案例，向读者展示了在每一个完整的销售过程中，每一个步骤要培养的沟通技能。为读者提供日常的沟通技能修炼和自我提升参照。

- ◇打好基础是关键——说服客户的基本要求
- ◇走好销售第一步——初见客户时的说服技巧
- ◇客户感情不能丢——维持良好的客情口才技巧
- ◇在谈判博弈中胜出——与客户谈判时的说服技巧
- ◇难缠客户不可怕——说服难缠客户的技巧
- ◇不怕客户来找碴——应对客户投诉的说服技巧
- ◇别让收款绊倒你——有效回款的说服技巧
- ◇避开说服的陷阱——说服客户时的禁忌

无论我们是日常的交往、做销售或者是搞公关，你都需要这种沟通说服的能力，本书可以帮你具备超级说服力，你也将成为无往不胜的沟通高手。

作者介绍：

韩增海

中国团队管理培训第一人、著名实战管理专家、资深团队管理顾问、中国最具有实战价值的培训专家

现任上海海华国际有限公司总裁，众能慧智团队管理咨询有限公司导师。曾任IBM区域总监、百事可乐大区经理、知名机构高级咨询师、法国COMA集团中国区总经理等职。

营销类经典培训课程：

营销类：《炼就顶尖销售》《大客户营销技巧》《双赢谈判策略》《赢在终端》

目录：

本书中所涉及的销售沟通技巧，非常全面系统，直接用到工作中的效果很突出，在很大程度上提高了我们销售人员的沟通效率。——海尔集团

《怎么说客户才会听，怎么做客户才会买》实战性强、内容丰富，为企业提升销售和沟通水平有很大的帮助。——中远集团

这本书让我们学到了用积极的态度和巧妙的方法去处理复杂的人和局面，成功获得客户的认同，生动有趣，使我们容易掌握，关键目的也很明确。——养生堂药业集团

《怎么说客户才会听，怎么做客户才会买》理论与实践相结合，非常有效，使我们受益很多。——中国移动

- ◇打好基础是关键——说服客户的基本要求
- ◇走好销售第一步——初见客户时的说服技巧
- ◇客户感情不能丢——维持良好的客情口才技巧
- ◇在谈判博弈中胜出——与客户谈判时的说服技巧

- ◇难缠客户不可怕——说服难缠客户的技巧
- ◇不怕客户来找碴——应对客户投诉的说服技巧
- ◇别让收款绊倒你——有效回款的说服技巧
- ◇避开说服的陷阱——说服客户时的禁忌
- • • • • (收起)

[怎么说客户才会听 怎么做客户才会买](#) [下载链接1](#)

标签

销售

营销

心理

人际关系

怎么说客户才会听

客户关系

职场

终身学习

评论

道理通俗易懂~~虽然人太笨了，但争取多看几次，争取融会贯通~

[怎么说客户才会听 怎么做客户才会买](#) [下载链接1](#)

书评

[怎么说客户才会听 怎么做客户才会买 下载链接1](#)