

# 《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

## 图书基本信息

书名：《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

13位ISBN编号：9789861750545

10位ISBN编号：9861750541

出版社：方智

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

## 內容概要

\* 陳艾妮、戴晨志熱切推薦過去，她是壽險高階主管兼頂尖業務員，現在，她是魅力四射的人氣講師與壽險龍頭企業精神導師！莊秀鳳貼心你與分享，不管做不做業務，要成功就必須具備的偷心技巧與業務精神！．十六招銷售技巧，偷走客戶的心．成功的七座橋墩，讓腳步站得更穩．三個「一定」，決定成敗．真善美的態度，讓你無往不利．三覺工夫，將客戶一網打盡 有一回，莊秀鳳老師到馬來西亞演講，半夜三點半有人來敲她的房門，門外的五個人在白天時聽了莊老師的演講深受感動，主辦單位不願告訴他們莊老師下榻的飯店，於是他們一家一家飯店地打電話詢問，終於在半夜找到了她..... 多年後，那一位帶領的人成為馬來西亞的頂尖業務經理，年收入超過三千萬元，還帶領著非常強的業務團隊。 現在，你不需要徹夜尋找，只要打開這本書，就可以得到這些成功的祕訣。 擁有25年實戰經驗的頂尖業務員傾囊相授。 你不僅可以學到「讓商品持續暢銷」的營業法則，也會讓你在職場裡持續搶手，一路晉升！

# 《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

## 作者簡介

作者簡介-莊秀鳳 在每位頂尖業務高手的背後，必有引導著他們走向成功的人。 素有「頂尖業務高手培育者」美名的莊秀鳳，就是這樣的一位推手。 莊秀鳳是國泰人壽少數從業務員一步步向上晉升的女部長（部長為外勤單位最高職級），也是蔡萬霖、蔡宏圖父子倆極重視的壽險主管。 在二十五年的壽險行銷管理經驗中，莊秀鳳不但身先士卒，數次因業績優良被公司指派出國考察，其帶領的區部（全職業務人員逾千人）在年度業績競賽中，更是勢如破竹，屢獲冠軍。 最令人感到咋舌的是，在公司舉辦的七屆全國業績競賽中，從三萬名業務人員脫穎而出的最高榮譽 - 高峰會會長，有六屆均出自莊秀鳳的區部，而年收入上千萬的業務高手更是無法指數。 莊秀鳳不但在銷售、管理、溝通、領導、經營領域均非常擅長，她激勵聽眾的功夫更是堪稱一絕，聽過她演講的人肯定忘不了她，她的演講絕無冷場，令人拍案叫絕，從台灣風靡至全東南亞，是最有魅力的首席女講師。 現任國際知名講師國泰金控壽險公司高級顧問（為國泰之國寶級人物，全省各地國泰業務人員之精神標竿）演講經歷1.國內外各保險公司演講超過三千場2.迪士尼美語、SKII、傳銷、各大保險經紀人、保險公司、學校、社團均熱情邀請專題演講3.中國大陸、新加坡、馬來西亞大型演講（超過五百人以上）逾一千場4.累計聽過莊秀鳳演講的人數：大陸、東南亞超過二十萬人，台灣超過十萬人大事紀2005年獲邀擔任理財規劃人員大會第三屆講師（台灣）2005年受邀擔任馬來西亞八大名師激勵大會講師2005年獲邀擔任中國MDRT大會講師2003年 受邀擔任馬來西亞MDRT大會講師2000年獲邀擔任新加坡LUA大會講師1998年獲邀擔任新加坡LUA大會講師1996年 受邀擔任第一屆世界華人保險大會講師1995年獲邀擔任香港LUA大會講師獲頒現代雜誌第一屆信望愛獎之終身成就獎獲頒國泰人壽的菁英導師獎（僅兩人獲獎）

# 《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

## 書籍目錄

序 業務精神，成功魂！第一章 銷售這行，棒呆了！你，選擇了什麼？你想做第幾等人？業務絕對不是拜託別人的工作你是為了什麼而工作？訂一個「越想越興奮」的夢想！誇大目標等於自找難堪驢子不會變成馬煮碗行銷四神湯不到最後，絕不放棄兩把刀，砍斷消極情緒樹做業務，不能有滿足的一天絕對、絕對不能把話講死三個「一定」，決定成敗找一位可以激勵你的貴人你的功夫真的夠了嗎？出手前，先問問前輩的意見你是石頭、黃金，還是鑽石小心！別走險路！聽到消極的話，就把自己當驢子十張證照，比不上最重要的「骨力走」靠感覺銷售，不一定準挫折時，看看天空有多大與其生氣，不如爭氣！女明星教我的事讓你的弱點變強項一塊錢勝過一千萬態度凌駕一切第二章 這樣做，偷走客戶的心帶心，不如偷心肚量大、成就高差異化，是客戶選擇你的關鍵有技巧的纏功得到信任，什麼東西都賣得出去做別人不敢做的事感覺對了味，價格無所謂練就三覺功夫，從客戶喜好下手製造巧合感動人偶爾，讓客戶說點小謊滿足客戶虛榮心，也是偷心的方法第三章 十六招銷售技巧，效率倍增問問題行銷法定時炸彈成交法比喻銷售法潛意識行銷法點頭銷售法定位行銷法說故事銷售法重複行銷法一對多行銷法定點定時行銷法認錯行銷法虛張聲勢行銷法「哦？是這樣子的嗎」行銷法「啊！剛好！」行銷法大笑三聲行銷法隨機行銷法第四章 頂尖業務員成功的祕密別讓一朵好花插在牛糞上！贏在多一點熱情排除溝通障礙，找出客戶需求從對手忽略的事情下手轉個念頭，人生處處有財運有時候，兩人比一人好人脈就是錢脈向魔鬼業務員學習成功精神頂尖業務的字典沒有「放棄」兩個字細節，是成交的關鍵負責一點，成功也多一點不以貌取人，經常有意外的收穫！ 共同分享，力量大

# 《讓客戶喜歡你就對了 不推銷也成交》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)