

# 《过客全都变顾客》

## 图书基本信息

书名：《过客全都变顾客》

13位ISBN编号：9787111538617

出版时间：2016-7

作者：张秀满

页数：276

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)

# 《过客全都变顾客》

## 内容概要

作者从存款几百到身价上亿，从护士到金牌业务员，从企业顾问到畅销书作者，所仰仗的是其惊人的业绩。

作者以自己15年传奇销售生涯中的诸多"客户管理"故事，告诉你顶尖业务高手如何"养客"，如何培养忠实客户，如何让客户主动为你介绍更多的客户，以及如何与客户相知相惜。当你有了自己的业务团队，又该如何营造团队气氛，组织倍增的机会。只要你愿意阅读本书并持续使用书中的方法，有朝一日，你的客户将绵延不断。

# 《过客全都变顾客》

## 作者简介

张秀满

本是护士出身，只因生活压力，决定从事销售工作。从事销售15年，从业务生手、业务高手变成知名企业讲师；卖过的东西从保养品、高级别墅到健康产品等。

在销售保养品时，她曾经创下总公司无货，需全台湾地区调货的纪录。

在销售别墅时，她也创下"一人卖出18栋高价别墅"的成绩。

在销售无形的"健康体检"时，因擅长陌生开发及销售技巧，她的团队业绩也令人刮目相看，往往居公司前三名。

目前，她是岱韦企管顾问有限公司的负责人，活跃于讲台与教育训练领域，并担任了全球排名前五的天狮集团的教育总顾问。她最擅长的是陌生开发、销售技巧、人际关系及教育训练，近10年来在东南亚的演讲场次已经累计2500场。

著有《这样开发客户就对了》和《卖什么都成交》。

# 《过客全都变顾客》

## 书籍目录

### 目录

序 做自己生命的导演

第1章 业绩没起色，是有原因的 /?1

你还在用过时的观念做业务吗 /?2

说钱的坏话，钱就远离你 /?8

不肯定自己，当然不会成功 /?12

别只知用力，却不懂用心 /?20

你有用"好的眼光"看客户吗 /?29

第2章 用对方法，新手也能变高手 /?37

改、跟、练三步骤，让你蜕变 /?38

利用暗示，唤起客户购买欲望 /?42

卖观念，不卖产品 /?50

不全力以赴，当然不会致富 /?53

第3章 搞懂这些，客户缘立增 /?63

小心客户"不买、不回流"八大地雷 /?64

客户抛来的难题，拆解有妙招 /?75

第4章 打造自己专属的"秘密吸客法" /?87

建立你的"独特风格" /?88

让赞美成为你的无敌法宝 /?97

我的秘密武器，能让你快速与客户拉近距离 /?103

第5章 学会这些，客户牢牢跟定你 /?117

让客户想象不到，比期待还要多 /?118

让客户出乎意料，谁会不找你 /?134

第6章 栽培自己，成为"超级发电厂" /?147

与成功相关的三件事 /?148

做业务，就是在做人 /?158

栽培你自己，成为"发电厂" /?161

# 《过客全都变顾客》

## 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)