

# 《没有做不到的成交》

## 图书基本信息

书名：《没有做不到的成交》

13位ISBN编号：9787516402399

10位ISBN编号：7516402397

出版时间：2013-2

出版社：企业管理出版社

作者：俞凌雄

页数：159

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)

# 《没有做不到的成交》

## 内容概要

《没有做不到的成交》由俞凌雄著。无数的企业家在起步期都是自己先做销售。通过销售来了解市场，并磨练自己的销售技术，当其销售能力得到充分应用时，公司也由此获得巨大的生存与发展空间。正因为这些企业家是由商业基础的环节开始起步，因为他们对市场有着更深刻的认识。通过市场来了解客户的价值需求，通过市场来定位产品，再进行管理企业，并最终使企业得到可持续性发展。

# 《没有做不到的成交》

## 作者简介

俞凌雄

汇聚控股集团董事长

青海省慈善总会名誉会长

华人顶尖总裁导师

“ 总裁实战培训第一导师 ”

最受华人企业家欢迎的培训大师之一

汇聚慈善基金创始人

浙商研究会高级荣誉顾问

数十家集团及上市公司高级顾问

畅销书《俞凌雄速赢战略思维》系列、《管理模式》、《俞凌雄工作方法》作者

曾获“ 中国咨询培训业最具社会责任感企业家 ”

曾获“ 中国咨询培训业品牌建设十大杰出人物 ”

曾获“ 中国教育培训界十大领军人物 ”

曾获“ 中国培训行业最具社会责任感企业家 ”

曾获“ 中国培训行业品牌建设十大杰出人物 ”

”

# 《没有做不到的成交》

## 书籍目录

"

Chapter 01 寻找成交的终极利器/

No.1 没有卖不出去的产品/

No.2 速度的优势/

No.3 备战成交，定位成交线路/

No.4 人脉圈设计，留意身边的250个人/

Chapter 02 销售的最高境界/

No.1 人生中最重要推销/

No.2 销售的定位，推销产品不如推销自己/

No.3 习惯与心态，成交的动力源/

Chapter 03 挖掘客户的价值需求/

No.1 大摸底，搜到你的客户/

No.2 逆向成交与潜在需求/

No.3 客户价值需求的秘密/

Chapter 04 机会只属于有准备的人/

No.1 机会等于成交/

No.2 像鱼一样思考才能钓到鱼/

No.3 “攻心战”，销售中的“道”与“术”/

Chapter 05 “门槛”策略，销售中的“虚”与“实”/

No.1 “齐氏定律”，自我控制/

No.2 销售中的“虚”与“实”/

No.3 “门槛”策略，接近客户的秘诀/

No.4 成交从被拒绝开始/

No.5 “蘑菇定律”，每个人手里都有一张牌/

No.6 逆向销售，不走寻常路/

Chapter 06 购买动机是成交的关键/

No.1 客户成交地图/

No.2 锁定客户动机/

No.3 话语术，成交是问出来的/

Chapter 07 稍纵即逝的成交时机/

No.1 寻找成交信号/

No.2 秒杀成交十一技/

Chapter 08 超过“客户期望值”/

No.1 赢得回头客/

No.2 让客户拉自己一把/

No.3 口碑，成交推动器/ "

# 《没有做不到的成交》

## 精彩短评

- 1、没有做不到的成交
- 2、很不错的一本书，之前有听过俞老师的课，才慕名买了这本书。实际操作性很强，很实用！

# 《没有做不到的成交》

## 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)