

《金克拉销售圣经全图解》

图书基本信息

书名：《金克拉销售圣经全图解》

13位ISBN编号：9787122229254

出版时间：2015-3-1

作者：王春霞 编著

页数：208

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

《金克拉销售圣经全图解》

内容概要

《金克拉销售圣经全图解》通过对全美公认为销售天王暨最会激励人心的大师金克拉(Zig Ziglar)在销售过程中使用的成功经验、方法技巧以及应用要领地总结，旨在教会销售人员掌握金克拉的思想精髓，不断提升销售能力。

《金克拉销售圣经全图解》围绕销售潜质、自我激励、开拓客户、拜访客户、销售展示、消除异议、促成交易、增值服务等8个方面，辅以金克拉本人的销售实例，以简洁的图表向读者传授金克拉成功销售的60条销售真经，是帮助销售人员迈向销售巅峰的实务工具书。

1. 精选真实案例：全美公认销售界天王金克拉的真实故事
2. 穿插漫画配图：用漫画来轻松表现故事主题
3. 完全图表演示：销售要点完全以图表形式时行阐释
4. 立足实践应用：对于每个要点都列出实施计划与反思要点，便于自我跟踪

《金克拉销售圣经全图解》

作者简介

王春霞

女，经济学学士，工商管理硕士，十多年企业市场营销和培训项目运营经验。擅长企业营销体系建设、市场营销及销售团队管理，企业培训体系及课程体系设计，培训项目运营管理。

书籍目录

第1章 你真的入行了吗——销售大师的七个潜质

1. 正直是成功关键
2. 挖掘信念的力量
3. 拥有成功企图心
4. 学会对自己负责
5. 困难是成长的契机
6. 自我激励加速成功
7. 做好赢的准备

第2章 挖掘自信和潜能——你自己就是一座宝藏

1. 传送你的诚信
2. 激发乐观心态
3. 点亮爱之心
4. 磨好准备的“刀”
5. 以专业形象武装自己
6. 劣势是种礼物

第3章 开拓客户资源——每个客户都是财富

1. 抓住任何机会搜寻
2. 成为交友的高手
3. 利用介绍人的影响力
4. 随时随地进行销售
5. 没有兴趣就没有会谈
6. 不延误拜访时机
7. 克服拜访的恐惧
8. 通过提问取得接见

第4章 以好意图去拜访——深入交心的面谈

1. POGO原则
2. 利用电话工具
3. 传递“感觉”的力量
4. 摆正你的关注点
5. 学会聆听
6. 打造一张笑脸

第5章 让展示“动”起来——激发客户的需求

1. 以问题开始
2. 引爆同理心
3. 成为“文字商人”
4. 逻辑情感合二为一
5. 发挥声音的魅力
6. 善用图片的说服力
7. 发挥感叹词的力量

第6章 应对异议技巧——积极解决客户疑虑

1. 期待客户的异议
2. 吹散“猩猩的尘土”
3. 用提问说服客户
4. 以幽默愉快化解
5. 选好时机解答异议
6. 突显人性化卖点
7. 关键性理由秒杀

8. 卖出产品的功效

第7章 交易如反掌——乘胜追击处理异议

1. 敏感把握成交时机
2. 提出请购要求
3. 理由叠加术
4. 消除价格异议
5. 化整为零打造“买得起”
6. 付钱太少有风险
7. 在客户的脑海中“绘图”
8. 二选一成交法
9. “怕买不到”让客户紧张
10. 用“被信任”消除拖延
11. 善解人意成交法
12. 恰当运用“挑衅”的力量

第8章 以行动提高效率——销售工作要“巧干”

1. 善待每一位客户
2. 让客户愿意“回头”
3. 计划你的时间
4. 制订行动计划
5. 先效能后效率
6. 善于自我分析

《金克拉销售圣经全图解》

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