

# 《销售人的情商课》

## 图书基本信息

书名：《销售人的情商课》

13位ISBN编号：9787300221416

出版时间：2016-1-1

作者：大卫·里奇

译者：李真真

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)

# 《销售人的情商课》

## 内容概要

一种让你真正抓住客户、维护客户的实用方法，如何吸引客户并通过自身感染力与他们建立真正的关系。

消费者时代来临，优质的服务和高超的销售技巧仅仅是你获得竞争资格的\*\*保证，只能确保你不会被淘汰出局，但绝不意味着你可以赢得此局。只有高情商和感染力才能让你立于不败之地，成为卓越的销售人。本书将教会销售如何抓住每一个客户，甚至是最难相处的客户，并通过感染力建立牢固的客户关系。通过本书，你将学会：

- 如何让客户对你一见如故；
- 如何用身体语言及语音语调迅速建立关系；
- 如何推销自己，而不是自吹自擂；
- 如何从诱导购买到培养关系，成为\*\*客户。

美国销售培训大师、专业演说家大卫·里奇总结25年销售与培训经验，教你如何培养情商，追求销售的最高境界，做一名高情商的销售人。

# 《销售人的情商课》

## 作者简介

大卫·里奇，Rich Ideas公司的创始人和总裁。这是一家致力于启发人们变得更具“感染力”的演说和培训公司。大卫·里奇从事此项工作已超过25年，培训过的销售人员超过50万。

里奇被称为“美国\*\*风度的演说家”，在美国是说服力、动力和创造个人与企业的感染力方面的领军人物之一。世界上被授予专业演讲人员资格证书的演说家不到500个，而他就是其中这一，这是在演讲行业能够获得的\*\*荣誉。

# 《销售人的情商课》

## 书籍目录

- 01 时过境迁，销售拼的不再是技能而是情商 /001
- 02 像追求浪漫爱情一样去做销售 /015
- 03 让陌生拜访不再陌生 /031
- 04 如何让你变得富有感染力 /051
- 05 重燃寻找对新事物的好奇心/069
- 06 进行一场有感染力的销售展示 /087
- 07 善用价格谈判中的情商智慧 /107
- 08 销售永无终点：从吸引客户到培养关系 /133
- 09 在危机之中培养关系 /151
- 10 成功客户关系中的DNA：感染力 /171
- 后记 做一个情商高的卓越销售人 /187
- 译者后记 /193

# 《销售人的情商课》

## 精彩短评

1、 geihualianpian 我就不把这几个汉字写出来了把

# 《销售人的情商课》

## 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)