

成交没你想的那么难

书籍信息

书名：成交没你想的那么难

ISBN：9787563934911

作者：吕宁

出版社：北京工业大学出版社

出版时间：2013-5

页数：258

丛书：

TAG：[企业管理](#)

豆瓣评分：0

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

内容概要

《成交没你想的那么难:给销售新手的建议和忠告》共分为十二个章节，将从心理、礼仪、技巧等多个方面深入浅出地为销售人员讲解销售技巧，其间辅以生动有趣的案例，从日本的“推销之神”原一平到世界顶尖的汽车销售大王乔—吉拉德，你会在书中看到一位又一位前辈大师的经验。在借鉴这些世界销售大师经验、技巧和智慧的基础上，你还会学到一些销售人员的必备知识。这不仅适用于初入销售之门的新人，对那些长年奋斗于销售第一线的行家里手也会有所启发。

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

作者介绍

《吕宁》是中国作家陈海贤创作的长篇小说。小说以吕宁这一主人公的经历展开，通过他的眼睛，描绘了中国社会的矛盾与变迁。

吕宁是一个出身农村的年轻人，他在改革开放初期的中国追求着自己的梦想。他努力学习，考入大学，并且在担任工作后逐渐崭露头角。但是，吕宁也逐渐发现，尽管自己在物质生活上有所改善，但社会的不公与腐败依然存在。他对社会现实的失望与愤怒，逐渐促使他探寻一种新的生活方式。

在小说中，吕宁将自己从城市的浮躁转移回农村，开始了一段与大自然的对话。他开始种植农作物，过着简单而安宁的生活，并与村民们建立了亲密的联系。通过与自然的亲近，吕宁重新审视了自己的价值观，并更加关注人性之美与真理之道。

《吕宁》以其深刻的人物描写和生动的情节展开，成功地揭示了中国社会的问题与挑战，同时也传递出了对人性的思考与希望。小说被认为是具有深刻洞察力的社会小说，以及对中国当代社会变革的思考和思考。

《吕宁》获得了众多读者的喜爱与赞誉，并被广泛翻译成多种语言，成为中国当代文学的经典作品之一。

备注：上述内容由ai生成，如有问题，请联系我们及时删除

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

出版社简介

类型：北京工业大学下属的出版机构

成立时间：1987年12月

出版社特色：

简介：

北京工业大学出版社成立于1987年12月，是由北京市新闻出版局主管，北京工业大学主办的北京市属工科大学出版社。出版社10余年来，一贯坚持党的出版方针和大学出版社的办社宗旨，坚持为教学科研服务，为社会主义精神文明建设服务的方向，立足高校，面向社会，共出版大中专教材、学术理论专著、计算机和其它科技图书、外语类图书、工具书等近千余种。

业务

出版该校设置的学科、专业课程所需要的教材；该校教学需要的教学参考书、教学工具书，与该校主要专业方向相一致的学术专著、译著；适合高等学校教学需要的通俗政治理论读物；根据学校主管部门确定的分工和安排为尚未成立出版社的高校出版同一专业系统的高校教材。

荣誉

北京工业大学出版刊物(23张)立足高校，面向社会，共出版大中专教材、学术理论专著、计算机和其它科技图书、外语类图书、工具书等近千余种。其中有50余种图书分获"中国图书奖"、"国家教委理论学术著作奖"和"北京市优秀图书奖"等各种奖项。特别是一批实用类科技图书和工具书的出版，体现了理论性和实用性在较高层次结合的鲜明特点，受到了社会各界的好评，在全国产生了一定的影响，为中国经济建设、科技发展和出版事业的繁荣作出了贡献。为此，1995年以来中宣部和国家新闻出版署连续两次授予了北京工业大学出版社“全国良好出版社”称号。

评价

10余年来，北京工业大学出版社一贯坚持党的出版方针和大学出版社的办社宗旨，坚持为教学科研服务，为社会主义精神文明建设服务的方向。

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

图书特色

《成交没你想的那么难》是由销售培训专家马世明撰写的一本销售领域的畅销书。本书主要以作者的亲身经历为基础，结合实战案例和销售技巧，向读者展示了成功的销售过程和技巧，以帮助读者提升销售能力。

主题分析：本书的主题是谈论销售并非难以达成，只需要具备正确的心态、技能和方法，每个人都可以成为出色的销售员。作者通过自己的经验和案例，强调了积极的心态和精准的销售技巧的重要性。他认为，只要相信自己并不断学习和提升，任何人都可以成为销售高手。

人物评价：本书中的主要人物是作者马世明。作者以自己的销售经验来作为示范，并通过自己的成功和失败经历，分享了他的成长历程与经验。作者具有坚定的信念和对销售的热情，他专注于提高销售技巧并不断创新，能够帮助他人提升销售能力。他的人物形象在书中得到了积极塑造，读者可以从他身上学习到很多有价值的销售知识。

文学手法分析：本书采用了实例讲解的方式，以生动有趣的案例来说明销售中的关键问题。作者通过对零售销售、企业销售和团队管理等方面的案例分析，结合自己的观察和总结，形成了一套实用的销售理论和方法。此外，作者还使用了一些修辞手法，如隐喻、排比、反问等，以增强语言的表达力，使读者更容易理解和接受。

社会影响：随着市场竞争的日益激烈，销售已成为各行各业中至关重要的一环。《成交没你想的那么难》通过分享销售技巧和成功案例，引导读者正确的处理销售问题，并提供思路和方法来克服销售困难。这本书激发了读者的销售潜力，帮助他们提高工作效率和成交率。在很大程度上影响了销售行业的发展和销售人员的态度和技能。

总结起来，《成交没你想的那么难》是一本以销售为主题的畅销书，主要聚焦于作者的亲身经历和案例，通过分享实用的销售技巧和方法，帮助读者提升销售能力。本书以积极的态度和精准的销售技巧为核心，影响了销售行业并激发了读者的销售潜力。

备注：上述内容由ai生成，如有问题，请联系我们及时删除

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

书籍目录

- 第一章 没有信心和好心态做不好销售 3
 - 相信天生我材必有用 3
 - 自信使你充满活力 5
 - 不断改造自己，提升自己 8
 - 表演得精彩，客户才会为你喝彩 12
 - 销售工作中没有完不成的任务 14
 - 逃避困难不如想办法解决困难 18
 - 毫无目标比有坏的目标更坏 21
 - 把目标拆分成一个又一个详细的计划 23
- 第二章 不懂客户心理学做不好销售 31
 - 了解客户，才能满足客户的需求 31
 - 客户最关心的是自己的利益 36
 - 花最少的钱买到最好的东西 38
 - 知道客户心里在想什么 41
 - 客户乐于成为你的“上帝” 45
 - 客户希望得到关怀与实惠 48
 - 很多人喜欢“跟风”去购买 50
 - 顾虑是心与心间的一道鸿沟 53
 - 客户都有逆反心理 56
 - 客户购买产品就是为了内心的满足感 58
 - 客户希望享受更好的服务 60
- 第三章 做销售如何给客户留下好印象？ 65

姿态礼仪决定你的形象 65

初次见面先从寒暄入手 68

第一次见面的直观感觉就是你的形象 71

10秒内抓住客户的心 73

不准时赴约代表不把客户当回事 76

牢记客户姓名赢得客户的好感 78

交换名片是“换”，而不是“要” 81

第四章 做销售如何激发客户对产品的兴趣？ 87

销售首先是激发客户兴趣 87

激发客户兴趣只需一分钟 88

怎样引起潜在客户的兴趣 89

通过邮件激发客户好奇心 93

夸张的吹嘘只会让客户反感 95

强行推销只会赶走客户 96

第五章 做销售如何先与客户交心再谈生意？ 103

先交心，后交易 103

真诚是说服客户的最好武器 105

把自己当作客户 107

像专家一样介绍产品 111

掌握客户知识最重要 113

成交离不开适宜的说话方式和丰富的想象力 116

第六章 做销售如何让客户感到满意？ 121

善用“情感营销” 121

付出才会有回报 124

摸清客户能够承受的价格底线 126

产品的价格一定要恰当 128

主动让步，让客户满意 130

让客户了解产品物有所值 133

在变通中捕捉机遇 136

别太在意眼前的利益 139

第七章 做销售如何应对不同类型的客户？ 145

大气型客户最关心的是业绩和效率 145

千万不要对有主见的客户过于热情 148

精挑细选型客户最需要你的诚恳 151

独特的产品最能吸引标新立异型客户 154

对理智型客户，承诺的一定要做到 156

对贪婪型客户，不可完全满足对方 159

对吝啬的客户，要着重强调一分钱一分货 160

对刁蛮的客户，要把所有条款先谈清楚 162

第八章 做销售如何巧用推销策略？ 167

与成功者搭建桥梁 167

庞大的群体效应影响潜在客户 168

独木难成舟，团结有力量 169

随机应变促成交易 173

巧妙利用“爆米花效应” 176

用价格吸引客户 178

及时捕捉客户的购买意愿 180

第九章 做销售如何面对客户的拒绝？ 187

谁都不是“常胜将军” 187

抱怨的原因就是拒绝的原因 190

通过诱导让对方跟着你的思路前行 191

谁都不会拒绝“自己人” 193

应对客户拒绝有妙招 195

幽默让客户的警惕心放松 197

第十章 做销售如何做好电话销售？ 203

出色的销售都是从电话开始的 203

让电话由冷变热 204

起关键作用的无约电话 206

成功电话销售五步走 208

电话销售过程五忌 211

电话销售的注意事项 214

毫无新意的电话留言是销售最大的敌人 217

第十一章 做销售如何运用促销方式？ 223

促销打折的优势与形式 223

火越烧越旺，人越“吵”越红 225

促销活动主题设计要新颖、有趣 226

促销也要顺时顺势 228

站在客户的角度上选择促销方案 232

让打折促销产生的效应延伸 235

精心布置促销现场 237

处理换季产品坚持“快、狠、准”的原则 239

第十二章 做销售如何运用网络平台？ 247

网店营销，企业营销的第二渠道 247

巧用网络营销以小钱赚大钱 252

利用搜索引擎做好营销 253

微博营销的力量格外强大 256

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。

信息来源：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

成交没你想的那么难

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。

更多精彩内容请访问：[成交没你想的那么难 epub mobi pdf 下载\(2013-5\)-新新书房](#)

pdf: [成交没你想的那么难 pdf 电子书籍 在线 下载地址](#)

epub: [成交没你想的那么难 epub 电子书籍 在线 下载地址](#)

azw3: [成交没你想的那么难 azw3 电子书籍 在线 下载地址](#)

mobi: [成交没你想的那么难 mobi 电子书籍 在线 下载地址](#)

word: [成交没你想的那么难 word 电子书籍 在线 下载地址](#)

txt: [成交没你想的那么难 txt 电子书籍 在线 下载地址](#)

kindle: [成交没你想的那么难 kindle 电子书籍 在线 下载地址](#)