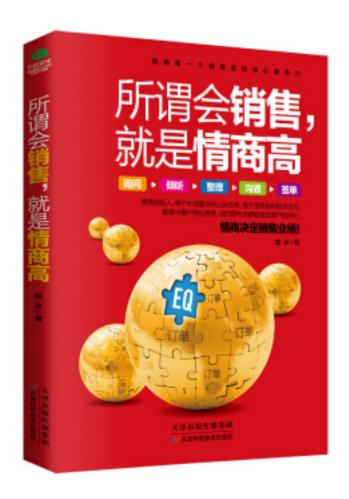
所谓会销售,就是情商高



所谓会销售,就是情商高_下载链接1_

著者:陆冰著

所谓会销售,就是情商高 下载链接1

标签

评论

收到了书了很不错纸张很好就是外包膜不是很好看,送人的话有点欠缺不过自己看还可以 很赞,刚刚拿到手就爱不释手了,自己赶紧看了一下,闻着书的芬芳感觉真的很好! 看了内容简介选的一本书,希望有帮助吧,人们做出让他人不快的举动,在很大程度上是因为缺乏同理心,感受不到对方的痛苦。如果一个人不觉得自己说话过分、做事出格,就不会有控制分寸的意识,这样就很容易触及他人的逆鳞,引发不必要的纠纷。而善解人意的人总是能从细微之处体察到对方的感受和想法。他们的同理心很强,对他人的难处往往能感同身受,故而能恪守"己所不欲,勿施于人"的行为准则。

看一遍就够了的书。 特价真便宜。

在电话销售过程中,客户的心理活动是不断变化的,谁更了解与洞悉客户的心理及表现形式,谁就更易于在竞争中胜出。我们知道,人是一种情感动物,销售人员只有把握住客户的心理变化,并做出积极有效的回应,做起销售工作来才会如鱼得水。因此,做电话销售,不能不懂点销售心理学。人与人之间的交往,最大的智慧是真诚,一旦缺乏了真诚,任何技巧都难以从根本上起作用。或许有人靠一时的"坑蒙拐骗"获取了订单,但在当今互联网时代下,坏口碑会像瘟疫一样快速扩散,你的"不靠谱"口碑所带来的损失一定会大于你的一时所得。

每天进步一点点,给自己充充电,

经常网购,总有大量的包裹收,感觉写评语花掉了我大量的时间和精力!

所以在一段时间里, 我总是不去评价或者随便写写!

但是,我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。

于是我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和 尊敬! 首先,宝贝是

性价比很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。

京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门。 希望京东能再接再厉, 做得更大更强!

活动凑单购买的,包装很好,买了很多书一起装箱子过来的,希望有用,内容不知道,一下也看不完,不过物流给力一天就到了,书包装也很好。很开心

一直在京东上买东西,京东物流超快,当天就到了! 性价比特非常高,质量也是杠杠的

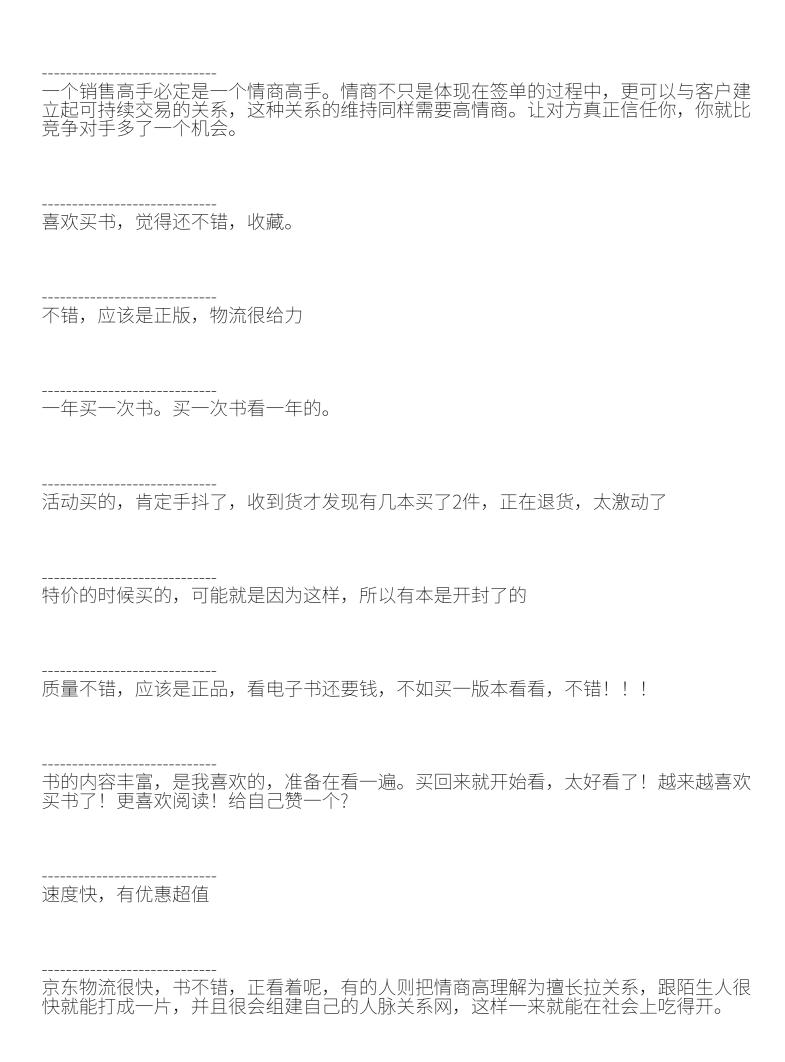
一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一
一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一

,以后会一直来的!

新入职一家公司,希望自己能多学点东西,从电话销售做起。这本书看着不错,慢慢读 一读,让自己能成长快一点

如果你愿意一层一层的拨开我的心

一如既往地支持京东,这次的半折很优惠,买了很多书,都是很不错的,对自己的为人 处世,知识扩充都有帮助,希望能看完。



信赖京东商城,信赖自营产品,送货很快!几乎所有东西都是东京买的,质量很好!

在生活中,那些词不达意的人总是卡在"逻辑的步骤"上,头脑没有理清思路,语言组织得毫无逻辑,发言显得杂乱无章。假如他们碰巧遇上的沟通对象是逻辑优先型人,就容易被对方厌烦,从而无法顺利进行沟通。通过下面这一组例子,我们不难发现问题所在。欠佳的表达:"××是个只会吹牛和卖弄的大白痴,这就是事实,不信你可以去问问大家是怎样看待他的。"正确的表达:"××平时比其他人更喜欢展现自己,说话有时候比较夸张。"有些人以为,只要准备一下自己想说的内容就万事大吉了。尽管准备对话内容是至关重要的,但忽略其他影响对话的因素将让你在现实面前碰得头破血流。因为,完整的对话包含五个元素:观点、听众、声音、目的、组织语言。如果只顾自己想表达的观点,而忽略其他四个因素,高效对话是不可能实现的。

哈哈买了好几本书,我要看完嘿嘿。大爱京东

好,纸质、印刷、内容我觉得都挺好的,有个地方收到的时候就磕皱了。唯一不足就是 书皮是软的容易破,比较喜欢硬的那种,或者有层塑胶的那种,这个是没有的。

做销售的一本书,写的内容还挺好,不知道是不是正版?应该是吧?相信京东。期待有更多的优惠。

速度美观,只想静静看下书、随便的来了几本,先看着往后需要再来过

书不错,可快递塑料袋包装太差,书本角落都磕坏了!另外一批书就用纸箱填充物包装得很好!给快递包装减去一分!

收到图书,还没看内容!销售本身就是各有不同,各有其方!取人之所长,唯我所用! 就是成功的销售! 作为京东的钻石会员,plus会员,最早一批用户,在这里买东西是比较信赖他的服务, 送货的快,发票的真,产品价格的可比较也还是不错的。这个产品买的时候没有做太多对比,就是想入,就来京东下单,到手产品和预期没有太 大差别,总体感觉还可以。个体预期不一样,大家可以参考其他点评。 这些不专业,不漂亮,不可爱的评论都是我一个字一个字码的,希望你们不会用心看, 不要用心喷。 买了一堆的书,还有满减活动,相当划算 质量不错,物流很快,应该是正品,搞活动的时候购买的,超值。 抱着试试看的心情去读这本书的,结果确实很意外,和其它这类型的书内容不一样,这 本书简单通俗看得懂,受用。 好DVD都八点多吃烧烤上哪上v谁不卡打卡上哪DVDv 书已经收到两日,页面及印刷都很不错。京东! 值得信赖! 京东的物流还是很给力的,分析的很到位,正版货,懂一些逻辑说服技巧的另外一个原因是,因为人性中有弱点,人与人之间的交往很容易被各种套路操控,我们笃信不疑的决定也可能只是别人精心设计的骗局。了解逻辑说服的技巧不是为了去设计套路和欺骗 ,而是帮助我们保持独立思考,不被轻易摆布和利用。当你洞悉所有的套路和伎俩之后 还愿意以赤诚之心坦荡待人,这种说服才是天下最光明磊落的说服之术。

满意,京东送货快,书质量很好,慢慢看

 销售每个人都值得好好学一学,我要启程啦,O(∩_∩)O~~

	レフ
us就是假的讲得很	! <i>!</i>
	メI

人际交流是人类最伟大的成就,但一般人并没有很好地掌握它。在我们的现实社会中, 很少有人愿意与别人分享对自己很重要的事情——软弱、害羞、脆弱等。同样,也很少有人会真正倾听他人、理解他人。两个人在一起交谈,对方脑子里却在想其他的事情, 或者在想自己接下来该怎么说。人际关系学家内森·米勒自嘲说"在美国,谈话已经变成了一场竞技运动,最先深呼吸的人就表明了自己是听者。"无效社交会导致人与人之间的隔阂加深,进而影响到生活。当一个人失去了有效社交的能力时,就会产生挫败感 , 从而对工作和牛活产牛负面影响。 书本的纸张还可以,不知道买来有时间看看对自己有没有利处 实用价值很高,喜欢这样的书,值得购买。 活动囤书,领券折上折,留着以后慢慢看。 没事看看,提升自己 就喜欢京东每个月都有满减还有优惠券的霸道总裁范儿质量没的说非常满意 书是挺好的。 但是我这边书本来是公司给我看的,然后我前两天带回家看弄丢了,想悄咪咪买本一样 的还回来。然后领导问我看了书没我说看了,然后他给我那个透明带装,今天刚好我又

物流很快 书还没看

不在公司,领导看见了 就说我骗她。 不过寄的速度确实快。

挺好,质量不错,物流很好
不错的书不错的书不错的书

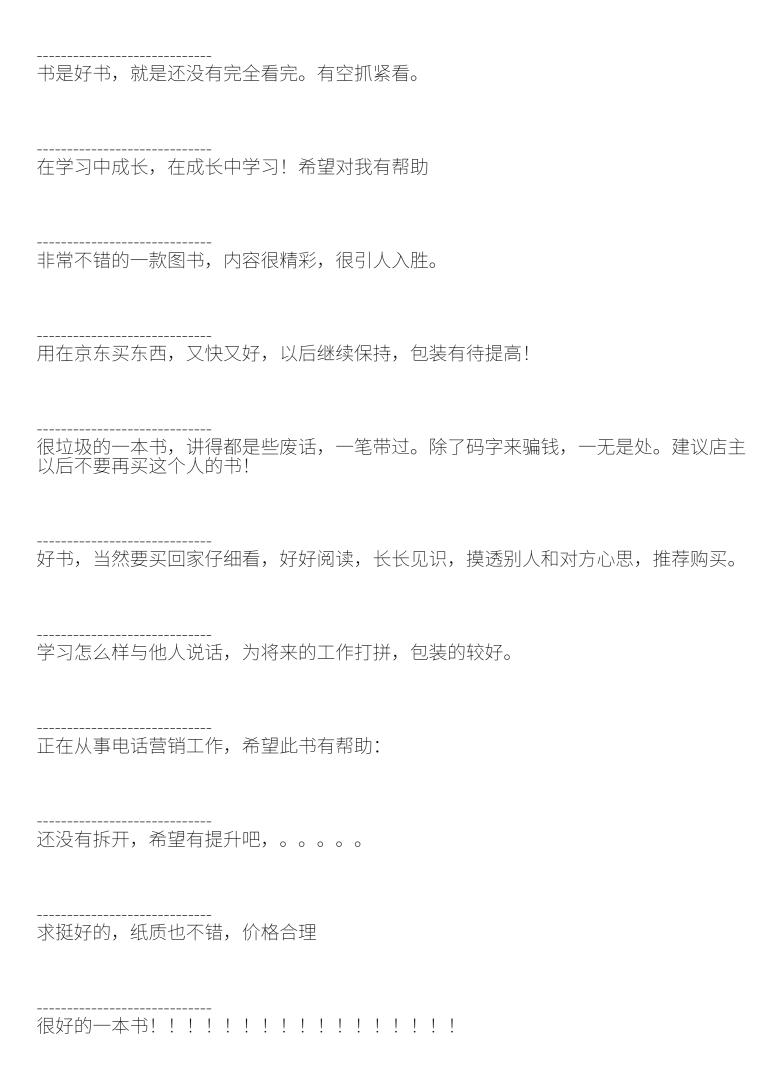
好评呀,关键是实惠啊,京东很给力啊

 哈哈哈哈哈哈

感觉很不错 值得 反正我感觉很好
快递速度,包装精美,内容不错,值得购买
书的内容还是很不错的,物流到货很快,对于说服者来说,观点是需要组织的,想要传递给听者的中心思想会产生很多可以进行叙述的点。这些点对中心思想的支持力有高有低,需要逐个确定是否有必要叙述,其地位有轻有重,叙述上也需要有先有后。
应该还不错,还是密封的。希望对我有帮助。
到货倒是挺快的,京东不错,书大致翻看了下,感觉还可以,涉及的方面还算全面, 其实,电销人员在给客户打电话时,不管你是否周密地考虑过,你总是要能够回答客户 的若干问题,才能有效地化解客户的顾虑,增进客户对你的了解,从而多向客户传递有 价值的信息。

 好,好,挺适合我的

派件员服务到位



 还不错。。。。。。。。
 纸张质量还不错印刷清晰内容细细评完在说

你们慢慢坎坎坷坷口噢噢噢噢噢噢噢
 非常不错的书,质量很好,点赞
 书收到了,很及时,谢谢京东!
 应该可以吧,我还没有看
 有保护膜包装 京东活动满减活动 先囤着有时间翻翻
 对提高社交能力非常有用!
 内容蛮不错的
 好评(o^^o)。。。。。。。。。。。

 质量还有点次很薄的支

 帮助人们条理清晰地表达自己,有理有据的说服他人。

书评

所谓会销售,就是情商高_下载链接1_