搞定你想搞定的任何人:极速成交+谈判就是搞定人+哈佛谈判心理学(套装共3册)



<u>搞定你想搞定的任何人:极速成交+谈判就是搞定人+哈佛谈判心理学(套装共3册)</u>下载链接1

著者:[美] 艾莉卡・爱瑞儿・福克斯(Erica,Ariel,Fox)田村次朗,隅田浩司,[美]吉尔.康耐斯(Jill Konrath) 著

<u>搞定你想搞定的任何人:极速成交+谈判就是搞定人+哈佛谈判心理学(套装共3册)</u> 下载链接1

标签

评论

爱因斯坦曾说过:"人生的意义就在干设身处地地为别人着想,乐别人之乐,忧别人之 人天生就具有设身处地为他人着想的能力。这在心理学上被称为移情,是指将心 比心地站在对方的角度,理解和欣赏别人的感情。

消费者们为什么想要听故事?因为他们想了解的不是产品的价值和性能,而是品牌的个 性。不是所有的消费者都需要我们用优惠、赠品的方式取悦,他们需要我们用某种情感 化的方式来打动。故事关系着一个品牌成功与否,尤其在这个物质丰盈、精神疲软、注 意力稀缺的时代,故事尤显珍贵。没有故事,品牌就少了人的味道。
爱听故事是人的天性,一个有好故事的人,更容易被记住,一个有故事的产品,在市场

上更有明显优势。一个看似平凡的普通人,配上一个传奇的故事,就能身价倍增,在事

业与生意场上无往不利。

这本书不是在教你如何给产品虚构出一个故事,而是教你挖掘产品或人物的潜在价值, 挖掘他们本身吸引力,足以吸引消费者的部分。它将产品附加值部分的潜藏能量无限量 的挖掘和延伸,而不再仅限于产品的主要成分、产地、保质期,诸如此类。

一个好故事能拉近你和消费者间的距离,提升你的人格魅力,提升你的业务能力,无论

你是新人还是老手,都会收获满满!

有不少实用的建议,特别是销售模板和节约时间的方法,对于销售有很大帮助。

看着美观大气上档次。一直信任京东。质量不错,送货很快,服务很好!

太漂亮,大气,档次高,超喜欢。 货比三家,选的也好是辛苦啊?在强哥这里买不到其他的,只有你想不到没有买不到? 上午下单,下午到家速度啊!看着还行货品不错,装了实用。质量可以。是值得购买 不错不错不错!!!!!! 很干净,质感也不错,价位适中。 不错 物流一天就到了 整体感觉很不错,收到就用了,挺喜欢的,这个用的好,还要买多几个。

物美价廉,用着看看吧,免去市场购物之劳,推荐答案

我为什么喜欢在京东买东西,因为今天买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都 一样,因为在京东买的东西太多太多了,导致积累了很多未评价的订单,所以我统一用段话作为评价内容。非常喜欢,质量很好,卖家热情,物流给力,非常愉快的一次购物 , 好评!

首先夸夸京东的快递,一如既往的快。

我们知道,小时候讲故事讲的好的小伙伴,往往身边都有很多朋友。要讲好一个故事, 自身的口语表达很有必要,另外自身累积的素材也很有必要。

在大型企业,企业文化很重要。企业文化就是大企业给他的顾客讲的一则创业发家致富

[《]销售就是卖故事》这本书的封皮告诉我们,诸如微软、惠普、保洁等世界500强企业 的金牌销售人员都在用这本书的销售技巧。带着这些好奇心,去领略书中给我们带来的 销售技巧。

这本书中用了50个销售故事,告诉我们讲好故事,不但需要技巧,还需要建立良好的人

为什么说销售就是卖故事呢?因为现实是人都爱听故事,一个有好故事,能讲好故事的 人比沉默寡言或者溜须拍马的人更容易被人记住,同样一个有好故事产品的产品,对比 其他产品更有销售优势。爱听故事的人大都数都是感性的人,一个好的故事,是最容易 打动感性人的头脑的。一旦人被这个故事打动,接受和这个故事有关的产品就不是什么 难事了。

的故事,让顾客对其认可。是企业传承所在,也是企业走向更壮大的一条大道。 所以努力讲好故事,讲个好故事吧。让你的故事和听故事的人产生共鸣,成交你的产品。这些将为您的美好生活埋下伏笔。

还没看,昨天收到的。物流挺快的。就喜欢京东的东西

活动满300减200买的,凑凑热闹平时没事看看,纸张还不错,内容还没看,这次速度还算快

吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃是天上物,人间又得几回求!遂沐浴更衣,焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已,故生此宝物款型及做工,超高性价比之慨,且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范,忠义之商贾。

这是我一直在关注的一本书,故事思维,销售如何幽默简单到卖故事,给我们很多借鉴和启发,速度很快,前天下单,昨天中午就到家门口啦!没时间一本本拍照,合在一起拍了。

朋友在京东买的书,已经习惯了,什么都在京东买~一直都这么靠谱,放心。还有活动价格,很满意

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!

销售就是卖故事sell with story

这是一本并不显得枯燥的实用性书籍,对于从业者是指导性书籍,销售的说明书。对于非从业者来说也是很有启发的。大千世界,各式各样的产品,如何让自己销售的东西得到消费者、客户的青睐,通过读这本书,我认识到故事的重要性。通过读本书,我加深体会了,为什么同样的东西,只是一个商标的区别,就会产生不同的价值,是因为商标

故事,生动的向 首先会感到有趣	计品牌的信赖,品 可我们阐明了故事 图,当知道背后的	对于销售的价值 故事,突然多了	。猪在水里游 种励志,生生	泳,如果我看 不息的文化价	到这幅画,) 值在里面。
价值。通过书本	「会有价值,因为 」的阅读,认识到 ‡了故事的范本,	销售,带着故事	销售的重要性	,事办功倍。	
自己的故事。通事客户记住自己	通过对故事在不同 2,因为故事,客 三活不能缺少故事	阶段作用的介绍 户信赖自己和公	l,是自己发挥 :司,因为故事	故事的最大作	用。因为故

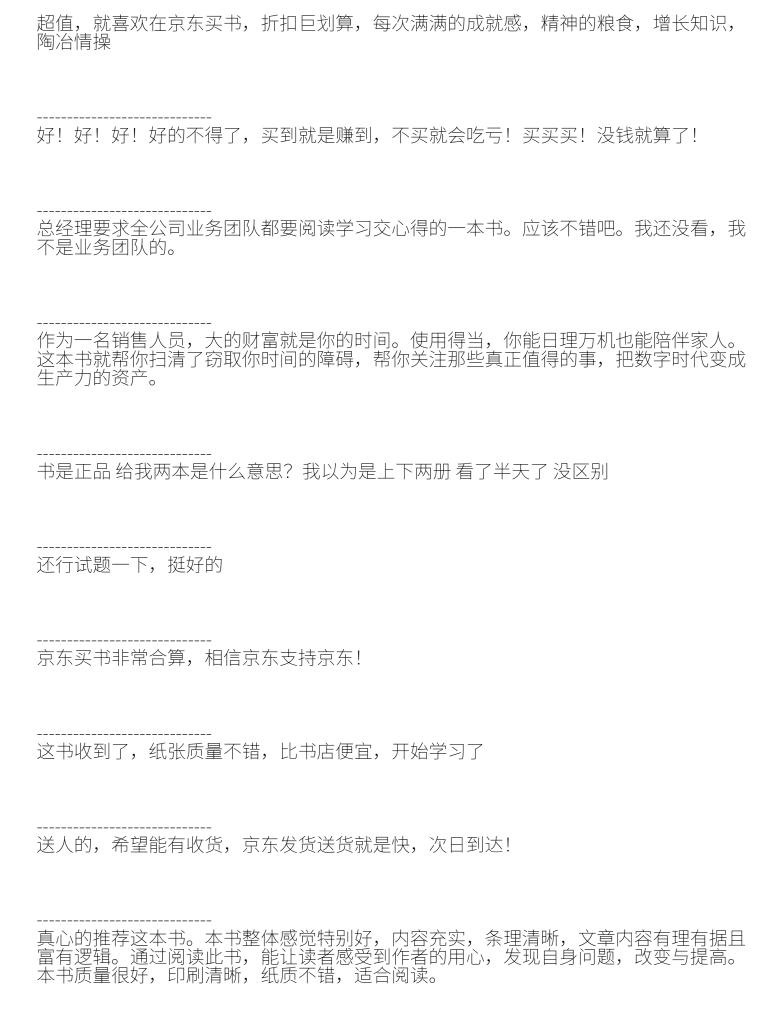
 好好好好好好,。好好好好
很好很好很好很好很好.
 此用户未填写评价内容

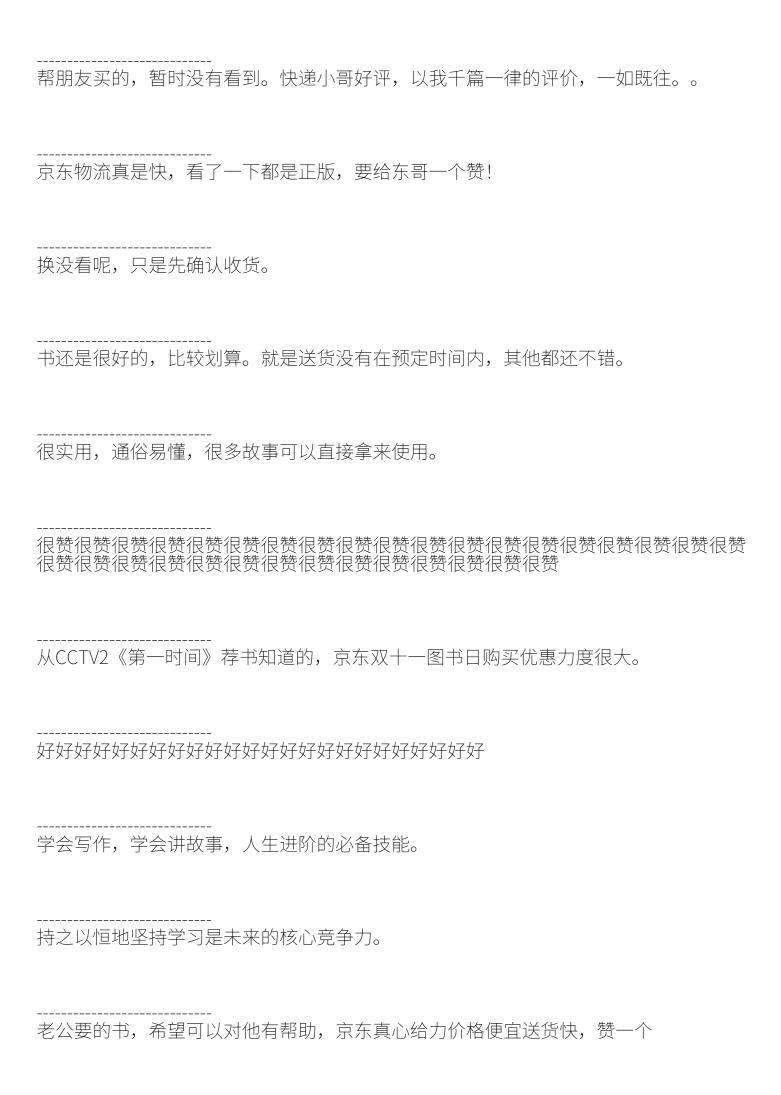
双十二活动优惠,物有所值。购买图书音像制品,首选京东。

这是一个会讲故事才能赢的时代,讲吧~!
 听说很久了一本好书

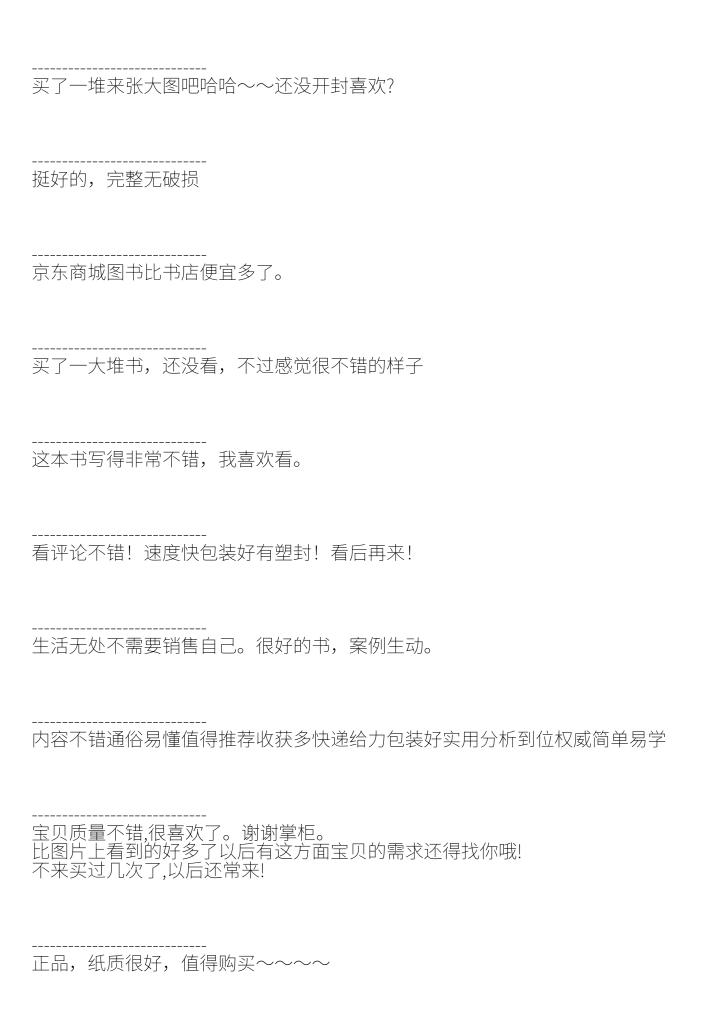
原来在共享书店里偶尔看到的一本普通书籍,随意浏览后发现什么是销售故事以及为什么要讲销售故事简直太重要了,之前一直按照这个逻辑在做,但少有总结,再就是本书关于故事的类型和故事的框架非常实用,还有就是故事在销售不同阶段作用,看完之后发现原来这也是有规律的套路

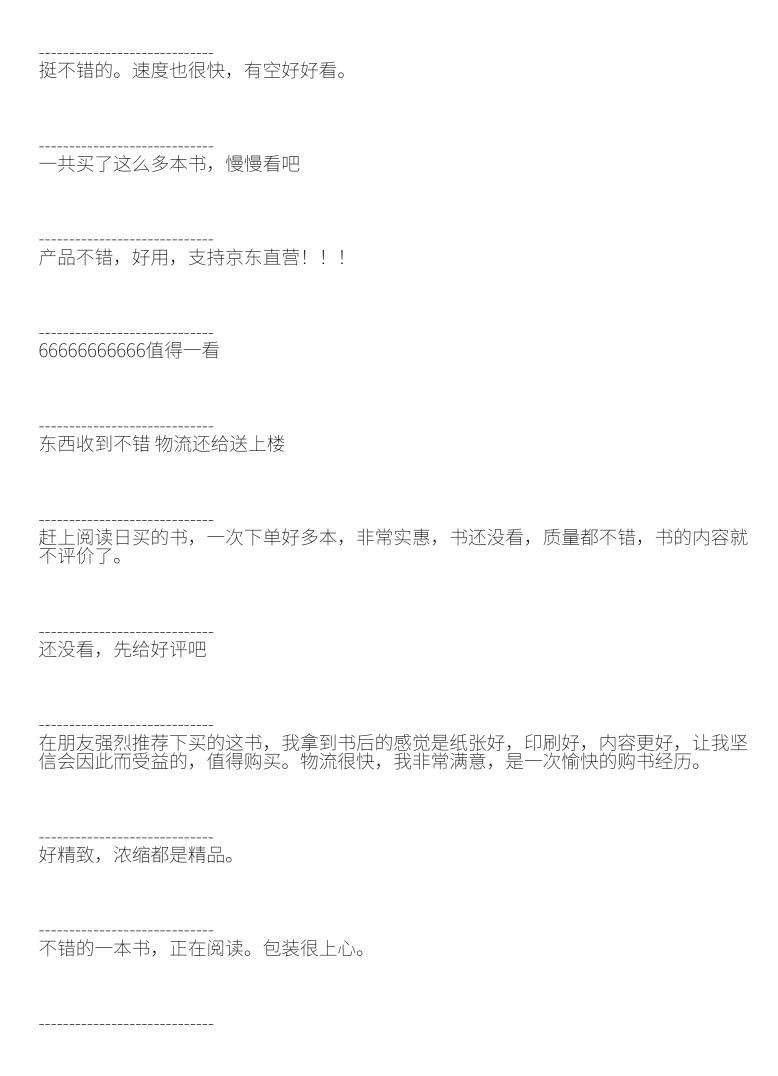
 销售说辞是大多数销售拜访的核心,也是最传统的销售方式。

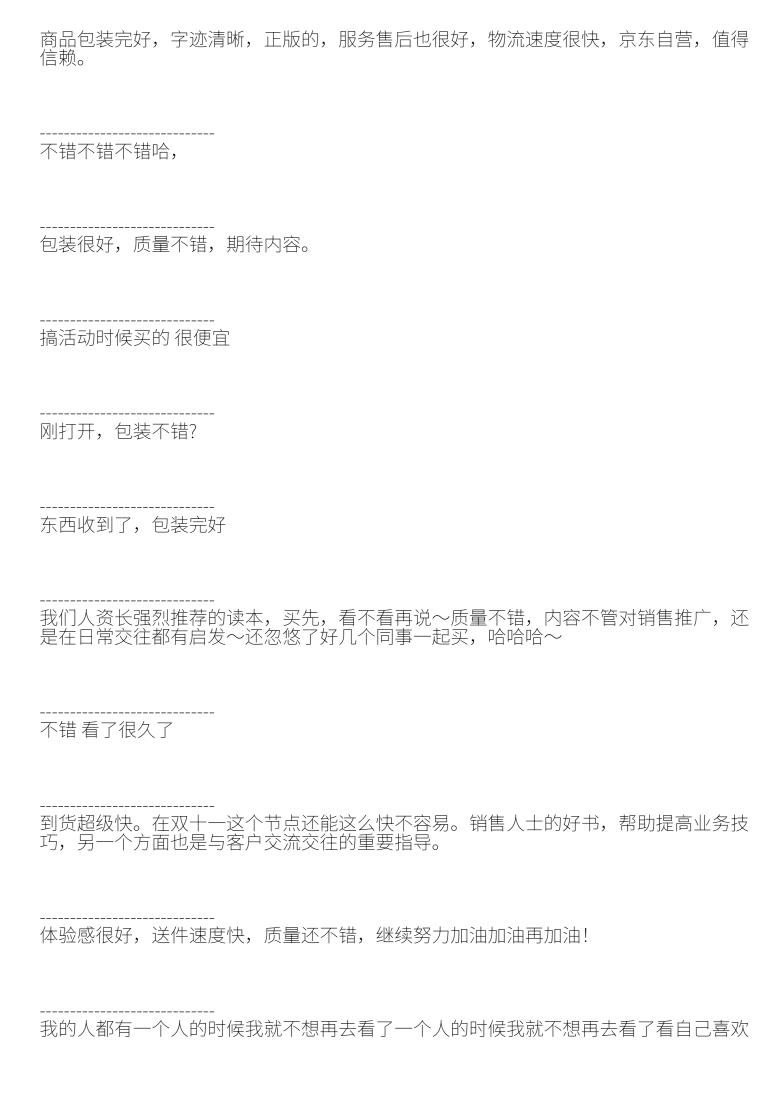




好书非常好的一本书,你会喜欢的







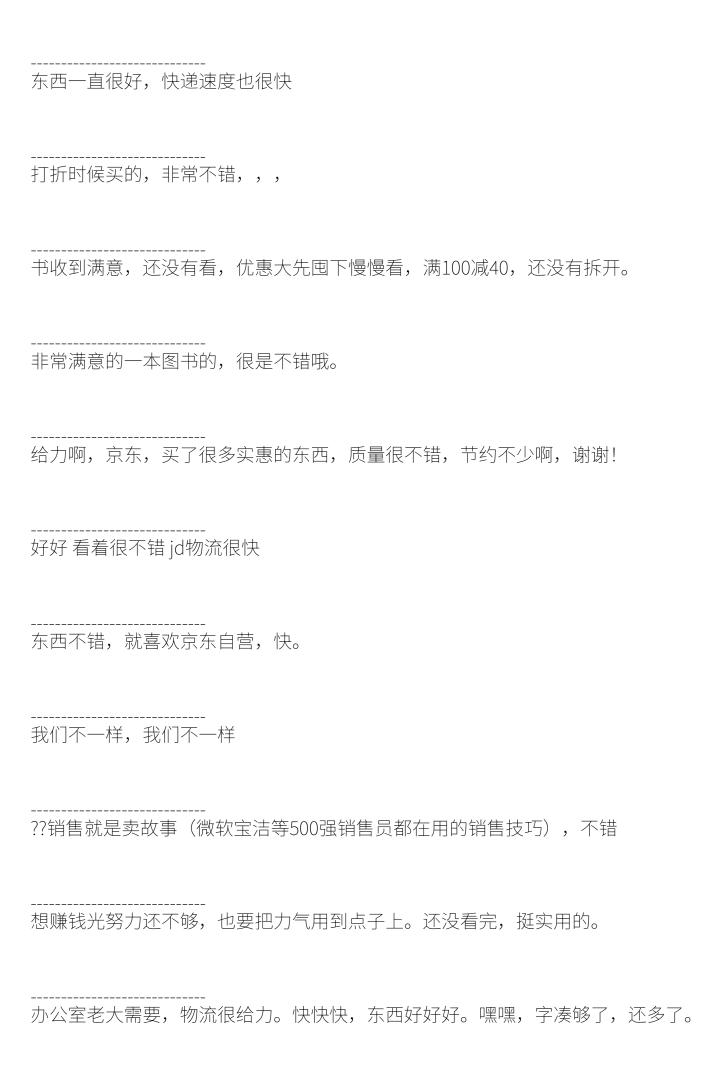
??????????????????
 我很喜欢在京东买书,看书能平静下来学点东西。

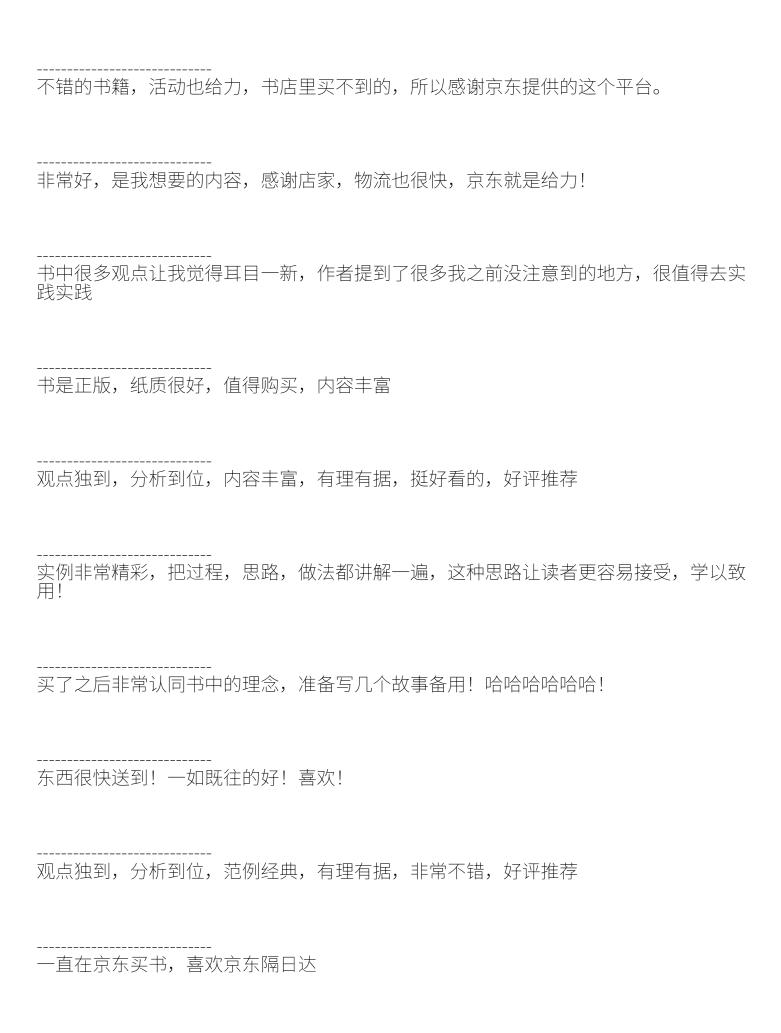
图书价格优惠,发货及时,包装严实,收到后品像完好!配送越来越给力了,早于预计时间到达,对这次购物很满意!

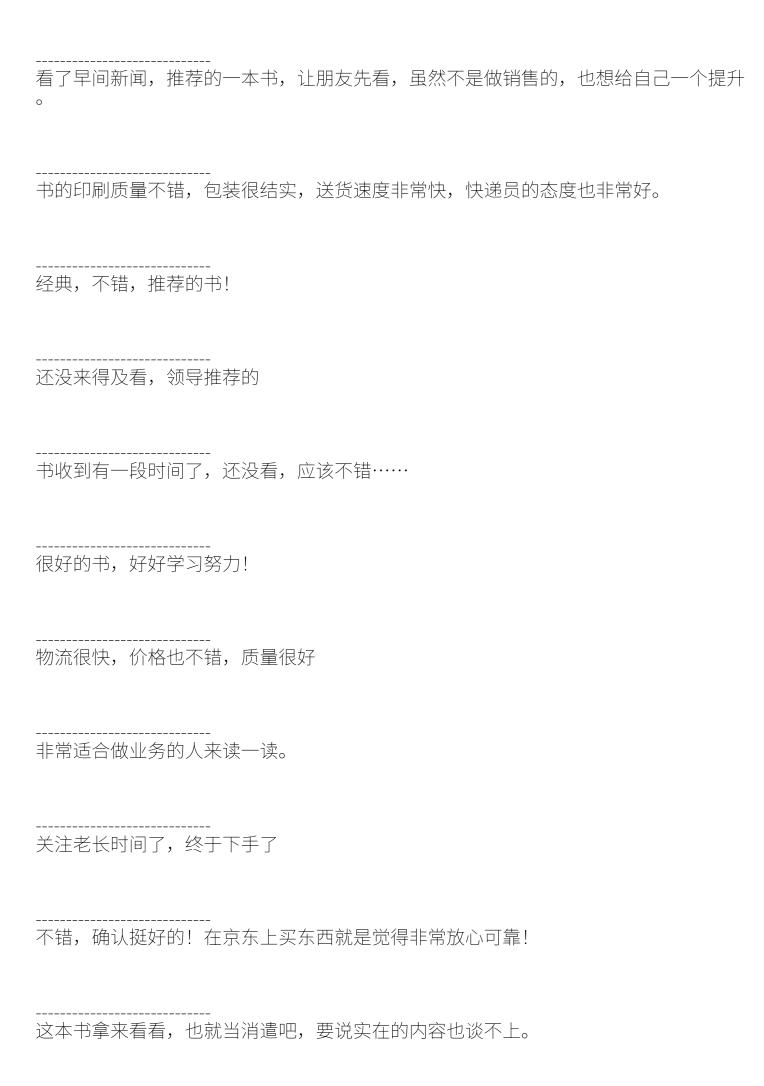
一位高手推荐的书,偷偷告诉你有活动时便宜
不错。。。。。。。。。。。。
非常满意的一本图书,真的是不错。

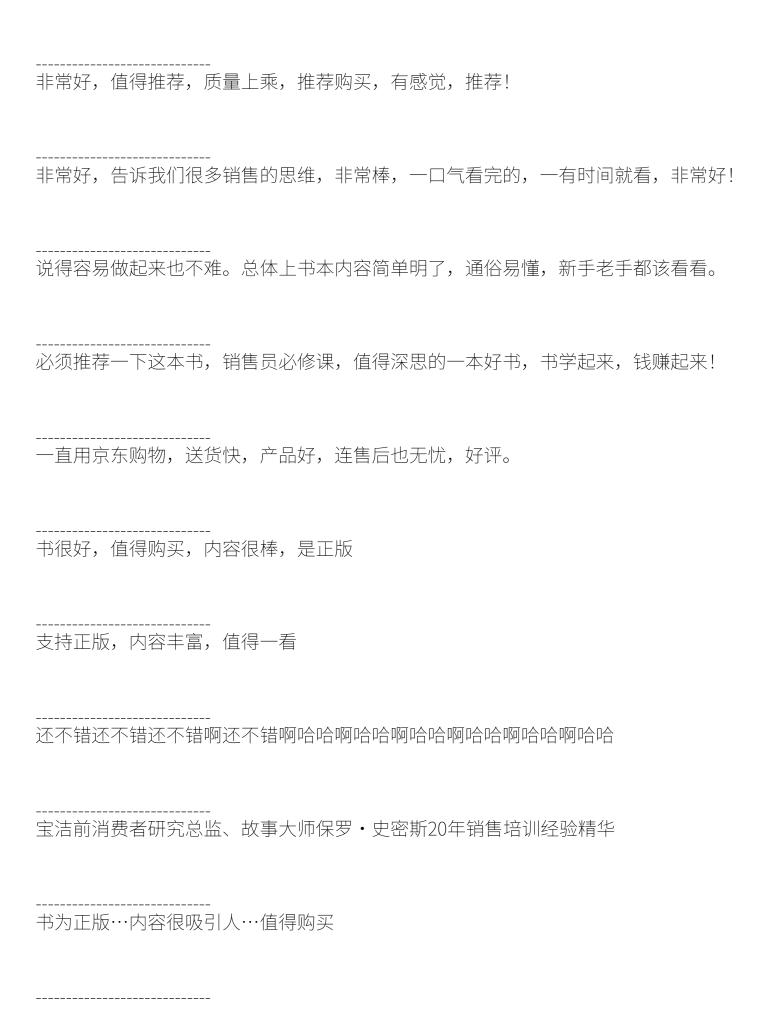
 销售每个人都值得好好学一学,我要启程啦,O(∩_∩)O~~

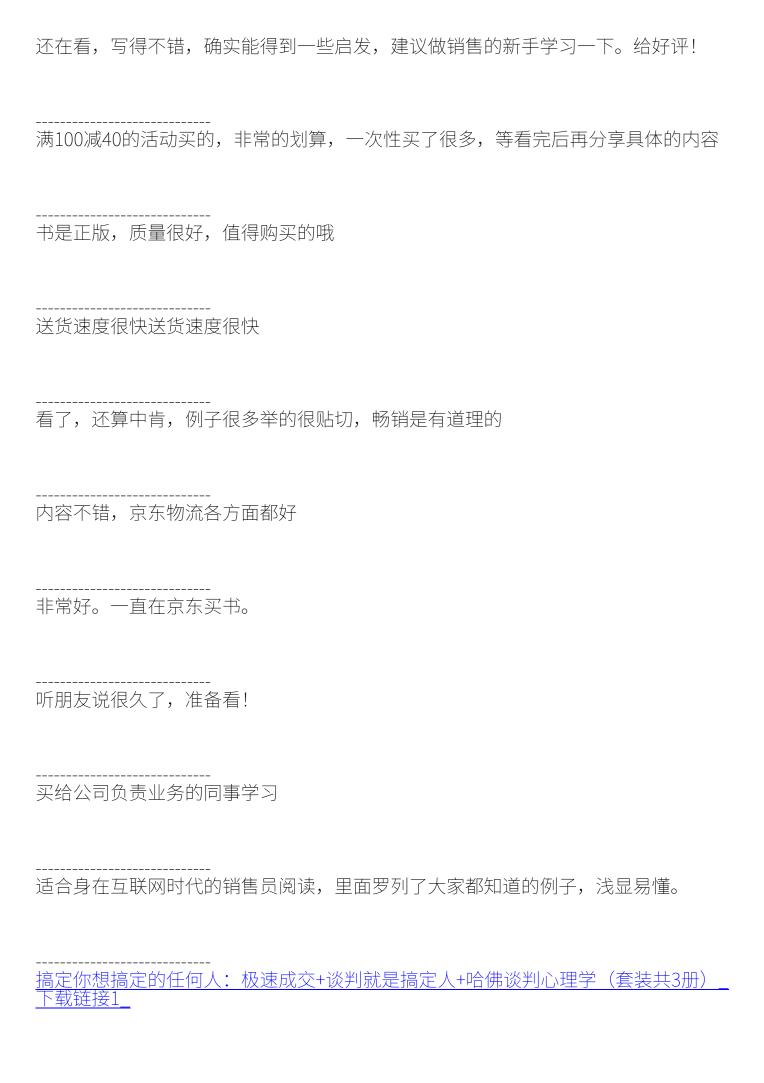
京东买书,值得,书好,价格便宜











书评

<u>搞定你想搞定的任何人:极速成交+谈判就是搞定人+哈佛谈判心理学(套装共3册)</u> 下载链接1_