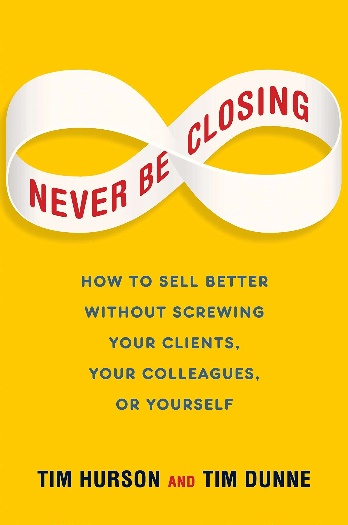
**图 书 推 荐**

**中文书名****：《高情商销售》**

**英文书名：NEVER BE CLOSING: HOW TO SELL BETTER WITHOUT SCREWING YOUR CLIENTS, YOUR COLLEAGUES, OR YOURSELF**

**作 者：Tim Hurson and Tim Dunne**

**出 版 社：Portfolio**

**代理公司：ANA/Lauren Li**

**页 数：256页**

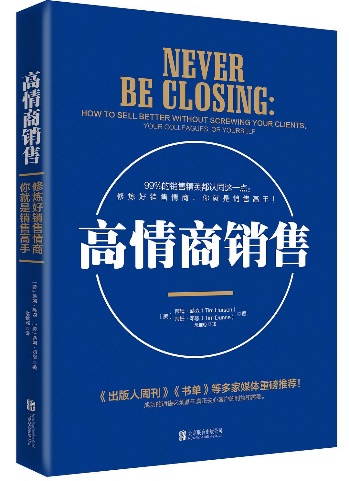
**出版时间：2014年7月**

**代理地区：中国大陆、台湾地区**

**审读资料：电子稿**

**类 型：职场励志**

**版权已授：2017年授权北京联合出版公司，版权已回归**

**中简本出版记录**

**书 名：《高情商销售》**

**作 者：（美）蒂姆•赫森，蒂姆•邓恩**

**出版社：北京联合出版公司**

**译 者：常雅琼**

**出版年：2017年**

**页 数：246页**

**定 价：45元**

**装 帧：平装**

**内容简介：**

颠覆你的销售思维与方式！

人人都知道，销售的第一法则是“一定要成交”，如果在结果方面花的时间越少，那么为促成此次成交而花费的时间必定就越多。而如果销售第一法则变成“一定要有用”呢？如果你能在会面前将准备工作做得足够充分，让自己所做的一切更有用，更能及时挖掘客户的需求并及时奉上完美的解决方案，岂不是更容易促成订单？

《高情商销售》一书首次提出简易可操作的销售策略与工具：“DRIVE”工具、五个“为什么”、Q笔记、以及增强可信度的八种方法，全面构建销售前克服陌生、销售中建立信任、销售后维持关系三大架构，促成销售；《出版人周刊》《书单》等多家媒体重磅推荐！99%的销售精英都认同这一点：修炼好销售情商，你就是销售高手！

**作者简介：**

**蒂姆•赫森（Tim Hurson）**北美顶级社会营销公司清晰通信合伙创始人，长期从事销售力的研究，从2004年起，启动了“思考×智识”活动，提出了多种销售策略、工具和成交技术，旨在帮助销售员克服与陌生人的两难处境，与客户建立信任关系，促成订单，从而帮助销售员提升业绩。著《改善思维》一书。

**蒂姆•邓恩（Tim Dunne）**主要从事领导力、创新力和销售力的研究，为全世界许多知名公司提供培训。曾向美国最大的公寓业主（多户房地产投资信托公司）销售了价值超过十亿的金融产品，在销售领域有自己独到的见解，在本书中会教你怎样激发创造力，在销售和客户之间建立和维持真正有用的长期关系，进而促成销售。

**《高情商销售》**

**目录**

第一篇 想做优秀的销售员，先搞清楚成交的本质

第一章　销售目的——把生人变成熟人　/ 002

第二章 不换思想就换人——销售要有“创造性思维”　/ 005

第三章　人人都是销售员　/ 016

第四章　设定方向，才能忠于你的客户、公司以及你自己　/ 019

第二篇 好的销售理念是什么样子的

第五章　销售是以人为本还是以流程为本　/ 028

第六章　“先行动后反思”，还是“先反思后行动”　/ 041

第三篇 这些价值千万的销售工具，你一定没用过

第七章　设计销售脚本，确保完美沟通　/ 052

第八章　一次性同意会面——赢得会面机会　/ 067

第九章　会面前不做调查，就像赛前不热身　/ 081

第十章　DRIVE工具——有效评估你的所作所为　/ 091

第十一章　烂笔头——尽情做笔记　/ 101

第四篇 洞察全局，销售就是要会提问

第十二章　你所了解的“三幕结构”关系，也能用来探索客户需求　/ 112

第十三章　提升感知灵敏度，学会共情很重要　/ 117

第十四章　什么样的闲聊能拉近彼此关系　/ 132

第十五章　打破可信度门槛，搞定信任并不难　/ 149

第十六章　客户需要的是你能提供最有价值的帮助　/ 166

第十七章　利用会间休息，“化干戈为玉帛”　/ 185

第十八章　选择合适的时机，达成共识　/ 189

第五篇 不懂思考，你就没办法做到精益求精

第十九章　不要跳过这一步——充分利用你的会面　/ 204

第二十章　行动后——总结流程　/ 206

第二十一章　挖掘信息——总结内容　/ 222

第二十二章　开始——占据预留空间　/ 228

致　谢　/ 232

附录：生产性销售——回顾　/ 234

**谢谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：李文浩（Lauren Li）**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室

邮编：100872

电话：010-82449901

传真：010-82504200

Email：[Lauren@nurnberg.com.cn](mailto:Lauren@nurnberg.com.cn)

网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)微博：<http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博**：**[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

