

<<芸香丛书>>

图书基本信息

书名：<<芸香丛书>>

13位ISBN编号：9787104027782

10位ISBN编号：7104027785

出版时间：2008-8

出版时间：中国戏剧出版社

作者：周世兵 等

页数：145

字数：120000

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：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

《销售冠军的成长之路》强调销售人员一定要正确地理解销售的本质，为此作者淳淳引导，以使销售人员一步一步走进“销售的世界”。

盖作者认为，销售人员只有抓住了销售的本质，才能在有效的时间里做对事情；否则，就如迷途的羔羊、落群的孤雁、断线的风筝，难以企及成功的彼岸。

## 作者简介

周世兵，江西南昌人，现居浙江宁波，1976年出生。1997年毕业于江西农业大学人文社会科学系，后于复旦大学工商管理博士研修班继续学习和深造。多年来一直从事市场营销和相关管理工作，曾在金蝶软件（中国）有限公司获得过年度全国“销售明星”、“优秀经理人”、“优秀团队奖”和全国“分销冠军”称号，拥有丰富的销售实战经验和团队管理经验。

书籍目录

序

前言 我是怎样走上销售之路

第一章 正确地理解销售这个职业

一、销售的基本定义

二、世界上最伟大的推销员分享

三、立志做一个成功而又受人尊重的销售冠军

第二章 销售冠军是怎样炼成的

一、什么样的人更适合做销售

二、销售要做好必须过的五道关

三、销售重过程更重结果

四、销售中必须掌握的十大礼仪

五、销售中必须掌握的十大竞争方法

六、团队营销“无坚不摧”

第三章 销售员必须学会沟通

一、深入理解沟通

二、成功沟通的六大注意事项

三、成功沟通的实例分享

第四章 销售员要主导市场运营

一、深入理解市场运营

二、市场运营的黄金法则

第五章 销售员需要信念的力量

一、销售员需要信念的支持

二、销售员必须具有的十一条信念

三、销售员信念培养的七步黄金法则

第六章 职业化成就销售员一生

一、深入理解职业化的含义

二、为什么销售员一定要职业化

三、销售员如何才能实现职业化

第七章 销售应推动企业文化建设

一、深入理解企业文化的含义

二、销售员是企业文化的使者和化身

三、如何打造优秀的企业文化

第八章 赢在管理

一、揭开管理的面纱

二、销售管理的三大黄金法则

三、销售管理的核心任务是执行

后记

章节摘录

版权页：3、社会上很多企业往往只知招人，而不知怎样去培训这些招来的人！

特别是对销售人员，很多管理者都片面的认为只需要对他们进行相关产品和技术培训就够了，甚至有些销售人员连基本的培训都没有接受，就仓促上岗了！

发生这种事情难道仅仅是销售人员的责任吗？

4、真正的销售人员，他们忠于自己的选择。

从来不问自己从哪里来，只是执着地告诉自己要在那里！

他们迎难而上，刻苦学习，坚持用自己最好的工作表现去赢得客户的订单，为自己公司的发展奉献全部！

看完他给我的回信后，我陷入了久久的沉思之中。

是呀，每个公司都离不开销售，没有销售公司就无法生存！

尽管每个公司的销售情况都会有所不同，但绝大部分销售人员都还是生活在一种业绩和生活的双重压力下面；而且他们有时还得不到公司正常的待遇，却要时刻面临种种残酷的竞争！

这是一份怎样的工作呀？

它需要从业人员拥有坚强的意志和顽强的心态才能获得最终的成功！

真正的销售人员，他们才是公司最可爱的人！

突然之间，我心底里一下子产生了一种对销售人员的莫名好感！

我觉得，销售才是一份“真男子汉的工作”！

回想起自己每日按部就班的生活，一下子我又产生了一种想要帮助这些销售人员的冲动！

于是，在后来的日子里，我开始用欣赏的眼光来看待这些每日与我打交道的销售人员。

我变得乐与他们交流销售的心得，乐与去帮助他们认识工作上还存在那些不足，乐于去与他们分享自己作为客户购买产品时的心理过程等等。

其实，尊重和理解都是双向的，当我敞开心扉真诚来帮助他们的时候，换来的也是他们对我工作和生活的支持和帮助。

从此，我发现我变得更加乐观豁达了！

我的工作成绩更棒了！

我的人缘也越来越好了！

我的朋友也越来越多了！

编辑推荐

《销售冠军的成长之路》：谨以此书献给奋斗在销售一线的精英们。  
.....要做好销售，必须对销售有一个正确的理解，当你还不能从根本上去看清并领会销售这个职业的时候，我真的很难相信你会坚定自己的信念并去做好这份工作。  
这就好比是你还没有熟悉汽车的驾驶习性，还没有考出驾照时。  
你就爬上了一辆蓄势待发的汽车，急不可待想自己亲自尝尝驾驶的乐趣。  
结果肯定是明摆着的：乐趣没有，危险重重！  
所以，我们就从这里出发，先来认识一下销售的本身吧。  
销售，是指在合适的时机，合适的环境，向合适的目标客户，用合适的方法，将合适的商品或者服务转化成合适的货币价值的一种商业行为。  
这就是我+多年来，经过无数次的销售实践，在无数次失败的教训和成功的喜悦中，再经过无数次的反省和总结。  
最后形成的我自己对销售的全部理解和诠释！  
——周世兵

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:<http://www.tushu007.com>