

<<7天速成销售精英>>

图书基本信息

书名：<<7天速成销售精英>>

13位ISBN编号：9787104033561

10位ISBN编号：7104033564

出版时间：2011-2

出版时间：中国戏剧出版社

作者：陈海波

页数：193

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>

## <<7天速成销售精英>>

### 内容概要

销售就是一场博弈战，你想在短时间内迅速成为销售精英吗？  
本书集销售方法、与真实案例于一体，传递全新的销售理念，迅速提高你的销售业绩，让你立刻跻身销售精英的行列。

## <<7天速成销售精英>>

### 作者简介

李海波，男，毕业于北京商务学院，多年来从事企业培训类图书的撰写工作，有多部畅销书出版。

## <<7天速成销售精英>>

### 书籍目录

第1章 练就销售中应必备的心理素质 高远的目标是成交的第一步 具备强烈的企图心 有理想，明确做销售的目的 满怀激情迎接每一个清晨 自信，方能赢得客户的认可 高效执行的能力必不可少 勤恳，成就会何事必不可少 积极应对“销售低潮” 面对拒绝，相信坚持就一定能赢得客户的垂青 第1天 心得第2天 学会与客户打交道必须遵守的基本原则第3天 学会倾听，建立信任和谐沟通氛围第4天 设计销售不同阶段的提问内容第5天 面对不同客户，学会正确处议价问题第6天 学会如何消除客户对产品的异议第7天 巧妙促成最终的交易

## <<7天速成销售精英>>

### 章节摘录

版权页：然而，乔·吉拉德真的用业绩证明了一切，经过艰苦的努力，在两个月内，他真的做到了，他打破了该公司所有人的销售纪录。

乔·吉拉德曾说：“销售的要点是，你不是在销售产品，而是在销售你自己。

”他甚至还撰写了一部名为《怎样销售你自己》的著作，来专门阐述他的这一思想。

在那本著作中，有这样一句话：如果你认为你能，天下就没有卖不出去的产品；如果你认为你不能，你就根本不可能卖出一件产品！

卖地板清洁剂的销售人员赵丹到一家饭店去销售，刚一推开经理室的门，发现先一步已有一家公司的销售人员王丽正在销售地板清洁剂，而且客户已表示要购买，赵丹凑过去看了看说：“先生，我也是销售地板清洁剂的，不过我的产品质量比她的好！”

”赵丹将自己销售的清洁剂往地上一泼，随后擦了两下说：“你来看！”

地上变得干干净净的了。

”王丽顿时退缩了，一时无言以对。

那位经理看了对王丽说：“你以后不要来了，我决定购买这家公司的产品了。”

”可见，在销售过程中，有信心的人才能赢得机会。

在销售业内有句流行语：“四流的销售人员卖价格，三流的销售人员卖产品，二流的销售人员卖服务，一流的销售人员卖自己”。

世界华人激励大师陈安之也曾说过：“卖产品不如卖自己。”

”这也道出了一个人要想成为销售精英首先应该达到的目标和具有的素质。

奥地利著名极限攀登选手布本德福尔曾在一次演讲中说：“攀岩时的第一下抓岩决定着整个攀登的胜利。”

”对于销售人员来讲，这也就意味着：在门外就已经注定销售结果的成功或失败！

如果你在门口不相信自己，不相信能获得成功，不相信自己的产品，不相信你的产品对客户的用途，那你就注定要失败了。

## <<7天速成销售精英>>

### 编辑推荐

《7天速成销售精英》：练就销售中应具备的心理素质与客户打交道必须遵守的基本原则学会倾听，建立信任和谐的沟通氛围设计销售不同阶段的提问内容面对不同客户，学会正确处理议价问题学会如何消除客户对产品的异议巧妙促成最终的交易销售的过程之中，对下面这些情景你也许并不陌生：做了几年的销售。

仍旧轻易给客户亮出自己的“底牌”；相同的产品。

和别人的业绩相差几十倍；不同的客户。

说辞总是习惯于千篇一律；在电话中难以和客户建立亲密的沟通氛围；《7天速成销售精英》一书从实战角度出发，辅以大量的生动案例。

详细剖析销售的每个流程。

给出相对应的具体销售方法。

让销售新人在7天之内练就一身本领。

速成销售精英。

<<7天速成销售精英>>

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>