

<<阳光心态>>

图书基本信息

书名：<<阳光心态>>

13位ISBN编号：9787111312857

10位ISBN编号：7111312856

出版时间：2010-9

出版时间：机械工业出版社

作者：丁兴良，王平辉 主编

页数：155

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>

<<阳光心态>>

内容概要

本书全面地阐述了健康且积极的心态在汽车销售工作中的作用，以情景问答的形式解答了汽车销售员在心态方面可能出现的问题。

本书内容涉及个体的思维、性格和定位，有助于汽车销售员放下包袱、磨砺毅力、学会包容、与人为善。

本书全面地解析了影响汽车销售员职业发展的各种性格弱点，试图从性格塑造上着手，助您实现从平凡到****的提升。

<<阳光心态>>

书籍目录

前言

第一章 阳光心态

- 实战情景1：你做好心理准备了吗
- 实战情景2：我们的目的很简单
- 实战情景3：收起自卑
- 实战情景4：在逆境中提升高度
- 实战情景5：忍受失落，微笑送客
- 实战情景6：你要卖出多少才够优秀
- 实战情景7：珍惜经验的价值

第二章 阳光思维

- 实战情景8：金牌销售的压力
- 实战情景9：给客户一点惊喜，给自己一点信任
- 实战情景10：你的幸福被客户偷走了吗
- 实战情景11：汽车销售工作给你带来了什么
- 实战情景12：你是最倒霉的心理垃圾筒吗
- 实战情景13：怎样从冷言冷语中找到蓝天
- 实战情景14：心理脆弱的时候怎么办

第三章 阳光性格

- 实战情景15：开拓新市场
- 实战情景16：努力适应工作环境
- 实战情景17：不要眷恋宝马了

第四章 正确定位

- 实战情景18：圈子外的人
- 实战情景19：难为自己，还是选择疏通
- 实战情景20：我的位置在哪里

第五章 消除惰性

- 实战情景21：今天我特别空虚
- 实战情景22：明天还有时间吗
- 实战情景23：卖，还是不卖？

实战情景24：如果销售主管出差了

第六章 放下包袱

- 实战情景25：没有苛刻的客户
- 实战情景26：客户惹我生气
- 实战情景27：报错了汽车的价格
- 实战情景28：像了解汽车一样了解自己

第七章 磨砺毅力

- 实战情景29：汽车销售工作太难了
- 实战情景30：这正是自我锻炼的最好机会
- 实战情景31：乔·吉拉德，他是我的偶像
- 实战情景32：无法征服客户，就先征服自己

第八章 善待自己

- 实战情景33：找到自己的发光点
- 实战情景34：我并非一无是处
- 实战情景35：如何打发汽车销售的淡季

<<阳光心态>>

实战情景36：失去了冲力，该怎么办

第九章 与人为善

实战情景37：有“礼”行天下

实战情景38：你体味过易地而处的感觉吗

实战情景39：化解误会是一种高端艺术

实战情景40：告别滥用和透支友情

第十章 学会包容

实战情景41：向后看，远离生活的囚笼

实战情景42：己所欲，也勿施于人

实战情景43：奔驰的销售员并不比我们高明

实战情景44：后退一小步

实战情景45：客户不是专家

实战情景46：囊中羞涩的客户

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>