

<<用情商拿订单>>

图书基本信息

书名：<<用情商拿订单>>

13位ISBN编号：9787115198372

10位ISBN编号：7115198373

出版时间：2009-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：刘振中

页数：251

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>

<<用情商拿订单>>

前言

企业界和商业界一直都试图利用情感的力量影响消费者的购买欲望和对品牌的忠诚度。

大量的证据表明，销售人员在事业上能否成功，与其情商及其开发程度紧密相关。

美国前总统布什曾说：“你能调动情绪，就能调动一切。

”针对这一现实，我在实践基础上精心编写了这本《用情商拿订单——成为销售高手的16项情商训练》，旨在帮助广大销售人员学习和开发情商方面的潜能，使其在销售生涯中能够更多地利用情商的力量去促进销售。

本书力求帮助每一个销售人员都成为熟练的情感销售高手，书中内容集中在如何将情商的各方面知识运用到销售中。

全书分为16项训练专题，主要包括情商对销售的作用和影响、了解自己的情感世界、保持积极的自我形象和工作态度、用自信应对销售中的困难局面、形成独立自主的思维习惯、寻找自我实现的内在驱动力、运用移情技巧提升业绩、人际关系的创立和维护、培养道德意识和社会责任感、主动适应各种社会现实、灵活应对各种销售情形、在压力下进取、提高问题解决能力和情绪控制能力等内容。

此外，书中还介绍了一些具体的应用工具和练习，包括自我评估、情商练习、情商技巧、延伸阅读等内容，这些内容既可用于企业对销售人员的培训，也可用于销售人员的自我训练。

本书具有以下四个特点。

（一）实用性情商潜能自己不会泉涌而至，需要我们去学习和开发。

在情商的开发过程中，对事物、对销售的良好愿望也是必不可少的。

销售人员只有积极地做好自己的工作、积极地对待产品、积极地处理客户关系，才能使情商得到开发

。

<<用情商拿订单>>

内容概要

这是一本专门针对销售人员情商训练的普及性读物。

全书分为16项情商训练专题，包含了关于情商的基本介绍、运用情商提升销售技能的原则以及提高销售业绩的基本技巧等内容。

此外，书中还介绍了一些情商测评工具和练习。

书中内容既可用于企业对销售人员进行培训，也可帮助销售人员进行自我训练。

本书读者对象为广大销售人员或对销售职业感兴趣的相关人士。

<<用情商拿订单>>

作者简介

刘振中，1997年心理学硕士毕业，华东师范大学心理系在职博士生。

目前从事人力资源管理咨询、人才测评与选拔等工作。

独立和参与编写《心理大辞典》、《信息时代的心理调节》、《面试指南》、《管理心理学》、《素质教育论》、《高效管理的50个心理工具》等10余部著作，发表专业论文20余篇。

<<用情商拿订单>>

书籍目录

训练专题1：认识销售世界中的情商 一、揭开情商的秘密 二、情商决定你的销售业绩 自我评估：评估你的情商 情商练习：情商技巧判断练习 情商技巧：提高情商的10个简单方法
 训练专题2：了解自己的感情密码 一、认识你的思维 二、认识自己在销售方面的优势 三、明白自己从事销售工作的驱动力 四、将销售作为职业 自我评估：自我认知的评估 情商练习：用STEP模型认识自己的情感 训练专题3：自我肯定 一、保持积极的态度 二、给自己力量和信心 三、自我赞扬 四、自我暗示 自我评估：测测你的自我肯定程度 情商练习1：自我肯定练习 情商练习2：最佳表现练习 训练专题4：自信果敢 一、培养自信靠自己 二、解除你的思想包袱 三、建立自信 四、自信地应对客户 自我评估：自信心测试 情商练习1：自信练习 情商练习2：心灵对话练习 情商练习3：寻找自尊 训练专题5：独立自主 一、知道什么时候该自立 二、做你自己 三、学会说“不” 四、养成主动思考的好习惯 五、对于正确的想法一定要保持自信 六、培养独立自主的力量 自我评估：独立自主能力评估 情商练习：内心的红绿灯 情商技巧：提高独立自主能力的4个技巧 训练专题6：自我实现 一、保持工作激情 二、用自我实现激励自己 三、树立成功信念 四、追求自己的专业化和个人发展 五、理解自己真正的销售使命 六、找到自我实现的驱动力 自我评估：自我实现的评估 情商练习：自我实现练习 训练专题7：移情作用 训练专题8：人际关系 训练专题9：增强社会责任感 训练专题10：适应现实 训练专题11：灵活处事 训练专题12：问题解决 训练专题13：保持乐观向上的心态 训练专题14：使自己幸福快乐 训练专题15：增强压力承受力 训练专题16：情绪控制

<<用情商拿订单>>

章节摘录

训练专题1：认识销售世界中的情商 情绪是人类生命的中心，我们的生命不只包括亲友和周遭的人，还有每天接受服务时与我们互动的许多人。

在体验经济中，大家越来越相信情绪在这些互动中起了重要的作用，而且时常成为销售过程的核心。

顾客不一定永远是对的，他们会犯错，会忘记事情，会犯糊涂，但顾客永远是情绪性的。

这就是说，他们在下订单或从事交易时永远是受情绪影响的，有时很强烈，有时几乎无法察觉。

一、揭开情商的秘密（一）情商的含义早期的科学家们把智商测量作为一种把优秀者从平凡人中区别出来的快速方法。

不久，他们就发现了这种方法的弊端：许多人有着难以置信的智力水平（如擅长阅读、写作和计算），却不能与他人融洽相处，从而限制了自身的发展；同时，他们也发现了一些人，尽管只有一般的智力水平，却在事业和生活中取得了巨大的成功。

这些现象引导着科学家进行了更为深入的研究，最终提出了智商之外的一个新概念——情商。

<<用情商拿订单>>

媒体关注与评论

你能调动情绪，就能调动一切。

——美国前总统 布什创造情绪的互动就是创造忠诚。

——美国全国演讲者协会前会长 特里·保尔森顾客不一定永远是对的。

他们会犯错，会忘记事情，会搞糊涂，但顾客永远是情绪性的。

——贾内尔·巴洛和黛安娜·莫尔（《管理你的公司情绪》）

<<用情商拿订单>>

编辑推荐

《用情商拿订单:成为销售高手的16项情商训练》旨在帮助广大销售人员学习和开发情商方面的潜能，使其在销售生涯中能够更多地利用情商的力量去促进销售，力求帮助每一个销售人员都成为熟练的情感销售高手。

大量的证据表明，销售人员在事业上能否成功，与其情商及其开发程度紧密相关。

如何利用情感的力量影响消费者的购买欲望和对品牌的忠诚度，是广大企业和销售人员一直在探索的问题。

全书分为16项情商训练专题，包含了关于销售情商的基本介绍、销售技能提升的原则以及运用情商提高销售业绩的基本技巧等内容。

此外，书中还介绍了一些具体的应用工具和练习，包括自我评估、情商练习、情商技巧、延伸阅读等内容。

这些内容既可用于企业对销售人员的培训，也可用于销售人员的自我训练。

成千上万的营销案例表明：销售人员通往成功大门的共同公式是：20%IQ+80%EQ = 100%成功一个人在社会上获得成功，主要因素不是智商（IQ），而是情商（EQ），前者占20%，后者占80%。

<<用情商拿订单>>

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>