

<<把小单做大，把死单做活>>

图书基本信息

书名：<<把小单做大，把死单做活>>

13位ISBN编号：9787115213402

10位ISBN编号：7115213402

出版时间：2009-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：俞慧霞，李银玲 编著

页数：270

字数：250000

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>

<<把小单做大，把死单做活>>

内容概要

本书提供了销售人员获得成功必备的8种心态，并将这些心态与销售中的技巧紧密结合，是一部同时具有指导性和实用性的“销售兵法”。

全书精选了大量的销售案例和哲理故事，融入了许多销售人员的成功经验和方法，供读者学习、借鉴。

本书适合一线销售人员及销售管理人员阅读。

<<把小单做大，把死单做活>>

作者简介

俞慧霞，女，曾在外企从事市场营销工作多年，担任某大型企业营销总监，目前在某咨询公司任职。主要研究方向包括市场营销、战略规划等，对营销技巧以及客户管理有着丰富的经验，著有《与客户沟通的N个技巧》、《是公司成就了你》、《销售员电话营销训练》、《销售员心理素质训

<<把小单做大，把死单做活>>

书籍目录

第一章 自信心：我努力，我优秀，我成功 1?消极情绪会变成痛苦诅咒 2?没有人天生会成功 3?神游法：提前在头脑中做几次“预演” 4?期望法：大胆想像你的最高目标 5?从自信乐观的第一步开始 6?至少不要让自己空跑一趟 [测试1] 你的自信心有多强 第二章 主动心：留住客户就能留住一切 1?每一个人都可能成为你的客户 2?积极地把自己推销给周围的人们 3?在推销产品前向客户推销你的想法 4?敏锐寻找客户的“松口”迹象 5?主动创造签单机会 [测试2] 你是积极主动的销售人员吗 第三章 进取心：有野心才能有大单 1?保持“空杯”心态，通过各种途径学习 2?不自满：点滴成绩不止步 3?不自惰：勤奋是成功的基石 4?多总结：经验教训都重要 5?每一分钟都要充分利用 6?让你的销售更高效 [测试3] 测测你的进取心 第四章 耐心：不急不躁签大单 1?前期准备要认真 2?用心做好分内事 3?软磨硬泡找“目标” 4?多些理性，少些“气性” 5?客户越不耐烦你就越要冷静 6?过程要务实，勿搞“大跃进” 7?掌握火候，别逼客户太紧张 8?市场维护同样重要 [测试4] 你的耐心是否有待加强 第五章 细心：说服客户，不如感动客户 1?客户是上帝，没有理由不爱他 2?千万别耍小聪明 3?切勿表现势利 4?给客户更多充满人情味的关怀 5?把对客户的体贴落到细微之处 [测试5] 你的细心程度如何 第六章 同理心：将理解客户作为一项基本素质来铸炼 1?永远把客户摆在第一位 2?理解和认同更能减少客户的排斥心理 3?少说“我”，多说“您” 4?用同理心进行深入聆听 5?用精练的语言表达想法 6?用双赢观念争取客户认同 [测试6] 测测你的同理心 第七章 责任心：解决问题，而不纠缠于问题 1?做“解铃人”，不做“系铃人” 2?做“分析机”，不做“传声筒” 3?让问题在你这里划句号 4?尽最大努力帮助客户解决实际难题 5?告诉客户你会为彼此间的交易负责 6?随时向客户展示你的负责态度与承责能力 [测试7] 你是个负责任的人吗 第八章 恒心：百折不挠，死单也能活 1?你知道销售员每天要遭遇多少拒绝吗 2?只有一时的“失”，没有注定的“败” 3?厚脸皮也可得到锻炼 4?告诉自己：只能前进不能后退 5?做粘上客户的“强力胶” 6?针对客户喜好调整自身态度与方法 7?永不言败，从不停止行动 [测试8] 你有多少恒心

<<把小单做大，把死单做活>>

章节摘录

第一章 自信心：我努力，我优秀，我成功 市场竞争激烈，同类产品云集，客户为什么选择和你成交呢？

当然是因为你销售的产品对客户来说比其他同类产品更有竞争力，你的产品、价格、服务让客户感到更满意。

也正因为如此，你才会不辞辛苦地赶来向他介绍、推销。

要记住：你是来帮助他满足各种要求的。

为什么你还没有自信呢？

当你意识到自己的职责就是诚恳地为客户服务时，你就会拥有自信心。

推销对你来说，就不再是一种负担，而是一种奉献，是一种乐趣，你的精神状况会得到很大改善，你的客户就会用期待的目光迎接你。

推销成功的先兆也就出现了。

1.消极情绪会变成痛苦诅咒 销售实际上完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。

——销售箴言 心理学研究表明，人每天会产生许许多多想法，但实际上每天固定的想法就那么几个。

而且，许多人大部分时间都集中在消极的、负面的想法上。

他们言行消极，萎靡不振，总是怨天尤人，时间久了，不仅无法胜任工作，甚至会选择逃避生活。

这种人在面对工作的时候，想的、做的，不是怎样解决问题，排除困难，而是怎样能够避免麻烦。

与积极的习惯不同，消极的习惯就像是一种传染病，很容易传染给别人。

<<把小单做大，把死单做活>>

编辑推荐

为什么有人把大单做成小单，活单做成死单。
为什么有人把死单做成活单，小单做成大单。
不以过程说艰辛，业绩就是一切，只凭成败论英雄，订单才是王道。

<<把小单做大，把死单做活>>

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>