第一图书网, tushu007.com

<<销售要有好心态>>

图书基本信息

书名：<<销售要有好心态>>

13位ISBN编号：9787115227010

10位ISBN编号：7115227012

出版时间：2010-5

出版时间：邹华英、 高志坚 人民邮电出版社 (2010-05出版)

作者：邹华英，高志坚 著

页数：221

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

前言

在日常工作中，当销售培训师为企业做培训时，经常会听到这样的话：“老师，请把您的销售绝招都教给我们吧，这样我们的业绩肯定能上去！
”听到这些话，我们总会为他们那份销售激情所感动。
说起销售，大部分销售员都对如何提高销售技巧特别感兴趣，认为这是成功销售的唯一秘籍，为此他们把太多的时间和精力都花费在提高销售技巧上面了。
销售技巧的提升固然很重要，但若没有心灵的支持，纵使解决了销售技巧的欠缺，也是治标不治本。
因此，要想成为一名金牌销售员，还须具备正确的销售心态，否则“皮之不存，毛将焉附”。
销售业绩的提升在很大程度上是由心态决定的，一个拥有好心态的人，即使销售技巧平平，也一样可以取得骄人的业绩，走上成功之路。
从这一点上说，做销售和体育比赛有相通之处，如果说技能是取得胜利的基础，那么在势均力敌的情况下，夺得冠军最重要的因素就是心态。
实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。
只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，奋斗不息，才能走出一条完美的销售之路。
如果你正奋战在销售第一线，本书会帮你跨越心理障碍，培养你强有力的销售心态，最终超越自己，创造销售奇迹；如果你正领导着一个销售团队，本书会帮你培训出优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。
这也正是本书作者最大的希冀所在。
一本著作的完成需要很多人的默默支持与奉献，闪耀的是集体的智慧，其中铭刻着许多艰辛的努力，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

<<销售要有好心态>>

内容概要

《销售要有好心态》内容通俗易懂，操作性强，不仅适合销售员和准备进入销售行业的人员阅读及使用，也非常适合企业培训自己的销售人员。
销售心态作为销售员的一种职业素质是可以培养和修炼的，《销售要有好心态》为读者提供的正是一套简单易学、行之有效的销售心法。
《销售要有好心态》从分析阻碍销售业绩提升的不良心态入手，通过解析销售实战案例，帮助销售员树立积极的、更有利于激发斗志和勇气的销售心态，最终实现自身整体素质的提升。

<<销售要有好心态>>

书籍目录

第一章 心态决定销售的成与败　1 1 好心态是成功销售的第一步　1 2 销售成功的80%来自心态　3 3 摒弃消极的心态，以积极的心态去做销售　6 4 心态决定销售业绩　9 第二章 影响销售业绩的七大不良心态　13 1 害怕拒绝，为自己寻找退缩的理由　13 2 在客户面前低三下四，过于谦卑　17 3 满足于已有的销售业绩，不思进取　20 4 经常抱怨市场不景气，从不反思自己　24 5 欠缺必胜的竞争心理，害怕同行竞争　28 6 自我设限，能力发挥被钳制　31 7 急于求成，缺乏耐性　36 第三章 自信是销售成功的第一秘诀　43 1 用信心锻造你的销售雄心　43 2 信心是“不可能”这一因素的解药　47 3 对自己所在的公司和所销售的产品充满信心　51 4 让你的形象和言语充满自信　55 5 自信地敲开客户的门　61 6 用自我暗示培养自信心　64 第四章 点燃销售的热情之火　71 1 热爱销售工作是成功销售的一大秘诀　71 2 始终表现出你对企业及产品的兴趣和热爱　74 3 充满热情地推销自己的产品和服务　76 4 用热情感染你的客户　81 5 热情能让你得到别人得不到的订单　85 第五章 勇于自我激励，自己给自己加油鼓劲　87 1 销售业绩是激励出来的　87 2 学会自我激励，自己给自己鼓掌　91 3 善用目标激励自己　94 4 不断地挑战自己，才能取得可观的业绩　100 第六章 好心态铸就好人品　105 1 人品决定销售业绩　105 2 诚信是销售员最好的“名片”　107 3 守时才有信用　115 4 诚实是销售的根本　121 5 坦诚销售，不要隐瞒产品的缺陷　126 6 不在客户面前攻击竞争对手　131 第七章 摆正心态，积极面对客户　137 1 集中精神是对客户最大的尊重　137 2 抱着一颗真诚的心去销售　141 3 永远不要和你的客户争辩　146 4 把客户当成朋友而不是对手　152 5 无论何时何地都要学会控制自己的情绪　154 6 不要直接指责客户　160 7 做销售，不要吝啬一句道歉　164 第八章 以良好的心态做销售服务　169 1 用爱心感动客户　169 2 像关心亲人一样关心你的客户　173 3 不怠慢任何一个客户　178 4 站在客户的立场，设身处地地为客户着想　183 5 售前奉承不如售后的服务贴心　188 6 对客户心存感激和感恩　195 第九章 用坚持不懈的韧劲打开成功之门　201 1 勇于挑战挫折，接受失败　201 2 屡败屡战，成功就在N次被拒绝后　205 3 永远不要放弃，哪怕只有万分之一的可能　208 4 坚持不懈，直到成功　213 参考书目　219

<<销售要有好心态>>

章节摘录

1.好心态是成功销售的第一步日本推销之神原一平曾说：“ 销售既是一项报酬率非常高的艰难工作，也是一项报酬率非常低的轻松工作。
所有的决定均取决于自己，一切操之于我，我可以成为一名高收入的辛勤工作者，也可以成为一名低收入的轻松工作者。
”销售业绩的好与坏完全取决于销售员自己的心态，它决定了你将成为一名王牌销售员，还是一名平庸者。
很多销售员一遭遇挫败就忙着参加销售技能培训，实际上，真正导致他们失败的不仅仅是销售技能，心态也是其中很重要的一点。
一个销售员在销售过程中所产生的许多问题都与其心态有关，因此，即使其销售技巧得以提高，也是治标不治本。
销售员要想创造骄人的业绩，最重要的是要树立积极向上的销售心态，否则便是“ 皮之不存，毛将焉附 ”了。
好的心态可以让你看到事物有利的一面，使你产生积极的精神动力，全力以赴地朝着自己的目标努力。
而消极的心态则刚好相反，不但会使你的心灵饱受痛苦，还会束缚你的手脚，让你最终一事无成。
所以，好的心态是销售员成功的重要因素。
什么是好的心态呢？
好的心态就是热情、勤奋、忍耐、执著、积极以及奋斗精神和勇气。
只有具备了这些，你才能够由怯懦变得勇敢，由脆弱变得坚韧，最终从平凡走向卓越。
任何困难在好的心态面前都会变得不堪一击。
狼群也许算得上自然界中效率最高的狩猎动物，然而它们仍然有90%的失败率。
换句话说，十次狩猎中狼群只有一次是成功的。

媒体关注与评论

一个健全的心态，比100种智慧都有力量。
——查尔斯·狄更斯正确的心态是成功的捷径。
——拿破仑·希尔 只有拥有进取心，你才能成为杰出的人物。
——原一平 耐心的收获大于说服力。
——埃德蒙·伯克 自信心是销售员胜利的法宝。
——乔·吉拉德

<<销售要有好心态>>

编辑推荐

《销售要有好心态》：一个拥有好心态的人，势必会在销售道路上超越自己，创造销售奇迹。
做销售和体育比赛有相通之处，如果说技能是取得胜利的基础，那么在势均力敌的情况下，夺得冠军最重要的因素就是心态。
实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。
只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，奋斗不息，才能走出一条完美的销售之路。
如果你正奋战在销售第-线，《销售要有好心态》会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态，以此超越自己，创造销售奇迹；如果你正领导着一个销售团队，《销售要有好心态》会帮你培训出优秀的销售员，打造战无不月生的销售团队。

第一图书网, tushu007.com

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