

<<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>

<<销售要有好心态>>

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。

<<销售要有好心态>>

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一线，《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，打造战无不胜的销售团队。

<<销售要有好心态>>

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>