

<<销售就是拼心态>>

图书基本信息

书名：<<销售就是拼心态>>

13位ISBN编号：9787301133811

10位ISBN编号：7301133812

出版时间：2008-3

出版地点：北京大学

作者：林有田

页数：204

字数：194000

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>

<<销售就是拼心态>>

内容概要

对于当前的销售员来说，顾客掌握的产品信息常常超过自己，自家的晶牌也不再以往的号召力，销售技巧更是没有什么花样可以翻新……面对这样的职业困境，销售心态已经成为决定生意成败的关键。

销售讲技巧，更要拼心态！

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，本书为读者提供的正是一套简单易学、行之有效的销售心法。

作者林有田博士被誉为“亚洲的乔·吉拉德”，有着数十年的销售实战经验与销售培训经验。

针对在销售和培训中遇到的问题，作者在书中提出了十大“制胜销售心态”，并为销售人员提供了修炼良好销售心态的多种技巧。

书中通过大量的案例来说明，怎样运用这十大制胜销售心态来超越自己，创造百万销售业绩的奇迹。同时配有练习和自测等栏目，帮助读者在实践中记忆和学习。

如果你正奋战在销售第一线，本书会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态，实现超高业绩。如果你正领导着一个销售团队，本书会帮你培训优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。

<<销售就是拼心态>>

作者简介

林有田，销售培训大师，被誉为“亚洲的乔·吉拉德”。

新西兰凤凰大学工商管理博士，现任林博上教育训练网（<http://www.bosSlin.com>）首席执行官、大成就国际行销顾问有限公司董事长。

拥有32年的销售和培训经验，授课场次达7000余场，在全球华人销售培训界具有一定的影响。
近

<<销售就是拼心态>>

书籍目录

第一章 有所企图——有野心才有奇迹 贫富差距在心态 M型社会的危机 企图心的“八项注意” “想要”还是“一定要” “野心膨胀”的四个魔法 结语：“企图心狂人”的非凡业绩

第二章 目标必达——“绩”不惊人死不休 向一个方向集中火力 像菲力彼得斯一样使命必达 有目标自会有方法 摸清自己的极限 理性目标定位法 “小富即安”难成大器 目标管理七星阵 你想建一座什么样的楼 成功只需迈十步 结语：决不退出

第三章 终生学习——永远保持充电的状态 向“第一名”学习 在永无止境的变动中“抢学问” 学习，否则出局 走出“一夜暴富”的迷阵 做一块超大的“海绵” “草船借箭”学习法 “知彼知己”学习法 “拥抱失败”学习法 “大赢家”学习要诀 结语：让学习成为你的生活方式

第四章 激情四射——热情是张制胜王牌 用热情化解危机 让热情替你说话 像爱孩子一样爱你的品牌 做自己产品的狂热信徒 “菜鸟”变“凤凰”的九个热情魔法 结语：顾客只买“热情”的单

第五章 加倍努力——要成功先远离“舒适区” 天下没有白吃的午餐 没有卖不掉的产品 汗水是成功的快捷键 盲花匠的销售奇迹 十白苦之人苦一世 超越“第一名” 做“最像样的员工” 带出“高绩效团队” 结语：以谦卑之心爱你的工作

第六章 自信十足——天生我材必有用 成败在你心中 每个人都是稀世珍宝 自信帮你拿订单 口吃的“金牌销售人员” 把自己百分百推销给自己 坚信“一定能成交”的十个心法 结语：你是宇宙中独一无二的

第七章 以客为尊——顾客才是衣食父母 我们都是“顾客狂” 顾客永远第一 地球人都是你的潜在客户 多管齐下找客源 顾客黄金三法则 掌握顾客的“五W—H” 结论：留住顾客就能留住一切

第八章 积极主动——要做就做最好 不战而退还是奋勇当先 为你的积极找准方向 让老板读懂你的忠诚 与工作“谈恋爱” 四维进取心 积极——“拜访恐惧症”的克星 打造全力以赴的团队 结语：心态积极，路路通达

第九章 乐观进取——包羞忍耻是英雄 奥城良治的青蛙心态 突破顾客的“心理围墙” 科学乐观法 悲观者从未赢过 大浪淘沙留下乐观的人 乐观主义是第一生产力 拿捏好“合理的乐观” 结语：乐观不是一天练成的

第十章 坚忍不拔——做到彻底才精彩 雷打不动，百折不回 把“绊脚石”变成“垫脚石” 要踏实肯干更要聪明巧干 坚持到最后一秒钟 像军人一样完成任务 永不倒下的业务巨人 成功彼岸的三座灯塔 结语：没有放弃购买的顾客，只有放弃顾客的业务员

<<销售就是拼心态>>

章节摘录

<<销售就是拼心态>>

编辑推荐

《销售就是拼心态:稳拿订单的十种销售心法》由北京大学出版社出版。

<<销售就是拼心态>>

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>