

<<高效直销员的9大习惯>>

图书基本信息

书名：<<高效直销员的9大习惯>>

13位ISBN编号：9787501717835

10位ISBN编号：7501717834

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：李雪峰

页数：273

字数：230000

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>

<<高效直销员的9大习惯>>

内容概要

直销是一门科学，也是一门艺术。

直销不仅造就了无数企业和行业的辉煌业绩，而且还造就了无数高收入的白领人群。

近年来，直销在我国迅速发展起来，并且以非凡的魅力吸引许多喜欢挑战的人员加入。

许多人正是看到了直销的光明前景而加入到直销员大军的行列中，但对于新直销员来说，他们对直销的了解还不够全面，不够透彻，还需要不断地向优秀直销员学习。

本书从具有强烈的成功动机，积极主动、坚定的信念、做时间的主人、学会包容、双赢的心态，不断学习、像老板一样思考，立即行动等九个方面介绍了如何才能形成优秀直销员的九种习惯，快速进入成功直销员的角色。

集知识性、实用性于一体，是奉献给直销员朋友们的一部好书。

<<高效直销员的9大习惯>>

作者简介

李雪峰，男，1970年11月10日生于河北玉田县，1991年7月毕业于河北建材工业学校，2002年毕业于河北经贸大学会计学专业，现就读河北省委党校研究生。
现任河北建材职业技术学院学生工作部部长，主编及与人合作著有《当代心理学》、《现代管理心理学》等著作。

<<高效直销员的9大习惯>>

书籍目录

习惯一 具有强烈的成功动机 一、欲望是开启成功之门的金钥匙 二、具有强烈的责任感 三、不满足于现状 四、期等是一种力量 五、放飞你的梦想 六、求人不如求己 七、塑造吸引人的特质 八、不断给自己鼓劲 九、适度自抬身价 十、拥有选择的伟大力量 十一、坚持不懈地追求你的目标

习惯二 凡事积极主动 一、让积极的思想占据你的头脑 二、自觉地完成工作 三、保持积极的心态 四、去做别人不愿做的小事 五、充满工作热情 六、主动与客户攀谈 七、主动把握客户心理 八、大胆进行尝试 九、积极主动地探索 十、向更高层次迈进

习惯三 要有坚定的信念 一、信念使你永不放弃 二、有梦才有希望 三、相信自己能赢得顾客 四、做一个喜欢直销工作的人 五、从内心里欣赏自己 六、在挫折面前百折不挠 七、别把自己当作打工者 八、信心激发热情 九、满怀信心去敲门 十、没有什么不能卖 十一、把斧子卖给总统的人 十二、相信自己才能喜欢自己 十三、不断挑战自我

习惯四 做时间的主人习惯五 学会包容

习惯六 切实为客户着想

习惯七 三人行，必有我师

习惯八 像老板一样思考

习惯九 立即行动起来

<<高效直销员的9大习惯>>

编辑推荐

高效销售人员一定要牢记：客户永远是对的！
如果客户错了请参照上一条！

不行动你永远没有成功的可能，守株待兔结果只能是空等一场，若你立即行动起来就有50%的机会获得成功。

<<高效直销员的9大习惯>>

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>