

<<你的销售错在哪儿>>

图书基本信息

书名：<<你的销售错在哪儿>>

13位ISBN编号：9787504449696

10位ISBN编号：7504449695

出版时间：2005-9

出版时间：中国商业出版社

作者：张本心

页数：309

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>

<<你的销售错在哪儿>>

内容概要

有一些销售员在拜访客户前还对自己的目标很明确，推销的手段也很灵活，但是在关键时刻却失去了获得工作成果和引导客户直到签约的勇气。

而这都是因为销售员在销售过程中犯了一些错误。

销售员产生这种恐惧，其实是害怕自己犯了什么错，害怕被客户发觉其错误，害怕丢掉渴望已久的订单，即害怕自己最终会失败。

《你的销售错在哪儿：20天走出影响销售的86个误区》在占有第一手资料的前提下，对销售个案条分缕析，归纳了常犯错误的十个方面，然后，以点带面，具体形象地阐述了在推销过程中易走入的误区。

在此基础上，透彻剖析了原因，并给出了正确的解决方案。

错误乃正确之源，失败乃成功之母。

我们只有从错误中汲取教训，才能在下一次避免，从而在未来有所成就。

<<你的销售错在哪儿>>

书籍目录

第一天 不做准备就访问客户第二天 不知道订单在哪里第三天 邀约没有技巧第四天 不守信用第五天 识别不出客户的利益点第六天 以自己为核心进行推销第七天 给客户提有错误的信息第八天 盲目地与客户沟通第九天 机械地进行产品展示第十天 产品解说缺少吸引力第十一天 急于成交第十二天 不善于处理客户异议第十三天 签约不严密第十四天 成交阶段态度不正确第十五天 收款不讲求方法第十六天 不善维护客户群第十七天 不重视交往中的行为规范第十八天 不善于合理利用时间第十九天 推销时没有热情第二十天 发现不了自己的销售优势

<<你的销售错在哪儿>>

媒体关注与评论

知道自己为什么失败，这已经是一种财富。

早一天走出销售的误区，早一天沐浴财富的阳光人们欣赏百折不挠的失败者，轻视半途而废的懦弱者。

——汤姆·霍普金斯 不要把失败当作失败，只是把它作为实践销售手段和完善表现过程的机会：当你在实际中实施着你的销售技巧，而客户始终没有购买商品的意向，这是会怎么样？

他们给了你什么？

是的，他们给了你完善销售技巧的机会。

——布莱恩·崔西 在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先100%地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。

也就是说，你必须完全认清自己的真正价值。

——乔·吉拉德 观察走在你前面的人，看看他领先，学习他的做法。

这样你离成功就不远了。

——原一平

<<你的销售错在哪儿>>

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>