

<<金牌业务员22条行动准则>>

图书基本信息

书名：<<金牌业务员22条行动准则>>

13位ISBN编号：9787504453327

10位ISBN编号：7504453323

出版时间：2005-4

出版时间：中国商业出版社

作者：都明明

页数：217

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>

<<金牌业务员22条行动准则>>

内容概要

金牌业务员也是有着平凡需要的普通人——事业、金钱、汽车、俱乐部会员、房子和幸福的家庭，不同的是，他们通过自己的智慧与努力拥有了这一切，而你也完全可以。

本书的目的就在于业务人员提供一套全新有效的推销知识和实践技巧，帮助业务员改变现状，突破困境，走上登峰造极的成功大道。

销售成败的决定因素，80%以上缘于业务员本身。

业务不是“跑”出来的，真正能够为业务员赢得订单的不是他的脚，也不是汗水，而是他的头脑和智慧。

优秀者凭借技巧，平庸者惟有靠辛劳。

本书总结了那些在销售领域叱咤风云的金牌业务员的成功经验，从如何寻找潜在客户、如何把握成交时机等五个方面，驳斥了长期充斥于销售界的错误思想，代之以崭新的、更具革命性的思维方式和行动方法，是一线业务员业绩提升的最佳读物。

书中凝练了许多经过诸多优秀前辈证实的智慧，囊括了实现业绩突破的各种最佳时间技巧和推销手段，能够帮助业务员突破困境，成为完全的销售专才，走上登峰造极的成功大道。

<<金牌业务员22条行动准则>>

书籍目录

第一章：到有鱼的池塘钓鱼 1把车卖给买得起的人2 2寻找潜在的客户8 3客户手中的钱决定他的思考方式15第二章：不要做第二个吃螃蟹的人 1发现自己的销售优势24 2时刻注意销售资讯34 3懂得配合自己的团队46第三章：只有划着的火柴才能点亮蜡烛 1满腔热情地推销自己的产品58 2从有利的角度诠释困境65 3使用正面的自我对话76 4没有天生的业务员89第四章：先推销自己，再推销产品 1掌握先机，了解客户的一些事情102 2针对需要销售，针对欲求成交114 3给客户一个购买的理由121第五章：找到钥匙，破解客户的心房 1背对客户，也要100%尊重客户134 2赢得顾客的认同与信赖146 3利用情感效应151第六章：成交就是你的工作 1在变化中给你的产品定位158 2不强迫成交，要柔性销售166 3学会识别成交的机会174第七章：永续经营的销售技巧 1不能忽视回访跟踪188 2追求永久的销售199 3通过售后细节处理，与客户成为朋友210

<<金牌业务员22条行动准则>>

章节摘录

书摘真正有价值的客户 不是所有的人都是你的客户，你必须找到那些真正有价值的人，并向他们推销。

要想准确地找出有价值的客户，必须依赖准确细致的调查。

要想得到这些至关重要的信息，仅仅凭借远距离的观察是不行的。

尽管一个人的衣着打扮以及他所开的车子和他房屋面积的大小的确可以告诉我们一些有用的东西，但这些东西还不能用“准确”和“细致”来形容。

要想获得更多对于销售有用的信息，我们必须付出更多努力。

第一，做一名敏锐的观察者。

善于观察和发现的人往往能够找到许多有价值的准客户。

他们在观察一个人时，从不局限于一时一地。

他们会从报纸、杂志、网络等媒体搜寻有关准客户的资料，另外他们还会去准客户的公司、常去的商店以及俱乐部等地方收集有关准客户的资料。

第二，让别人知道你推销的是什么。

很多时候，只要让更多的人知道你推销的产品，你就能找到许多真正的准客户。

第三，你现在的客户往往能够为你提供更多准客户的来源。

在成交之后询问客户所认识的人中是否还有需要此产品和服务的人，并向他了解更多信息，这样就可以开发出一条几乎永远不会穷尽的准客户宝藏。

第四，利用电话。

电话在销售中有着非常重要的意义。

利用电话详细地询问客户是否有了解某方面产品的愿望和时间，并约定面谈时间，往往可以为你节约宝贵的时间。

电话可以帮助你只拜访那些对你的来访已经表示欢迎的人，拜访那些已经显示出对你的产品和服务已经有兴趣的人，而不必将时间浪费在四处奔波上。

P6-7

<<金牌业务员22条行动准则>>

媒体关注与评论

书评一本一线业务员业绩提升的最佳读物,实现业绩突破的最佳手段,让每个业务员都成为完全的销售专才。

7天把打造顶尖业务员。

销售成败的决定因素,80%以上缘于业务员本身。

一个平凡的业务员,只要认识学习本书的22条行动准则,就能增加自身的创造力,有效避免销售中的误区,并取得超乎个人能力的辉煌业绩。

金牌业务员靠头脑,普通业务员靠辛劳。

<<金牌业务员22条行动准则>>

编辑推荐

一本一线业务员业绩提升的最佳读物,一部直销人首选的销售技巧培训教材,22条行之有效的行为准则,7天之内把你打造成顶尖业务员.....不信?

!

那就翻开试试看吧!

<<金牌业务员22条行动准则>>

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>