

<<成功业务人员的六大关键能力>>

图书基本信息

书名：<<成功业务人员的六大关键能力>>

13位ISBN编号：9787504458162

10位ISBN编号：7504458163

出版时间：2007-3

出版时间：中国商业出版社

作者：郑宏峰

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>

<<成功业务人员的六大关键能力>>

内容概要

如何成为一名成功业务员？

这个问题在每一位业务员的心头已经重复了无数遍，但大部分人还是找不到答案。

很多人只能做一个极其平凡的业务员，拿着微薄的薪水，整日奔波在大街小巷，行走于高楼大厦之间，然而有些成功业务员真的身价百万、熟练开展各种各样的业务，并游刃有余。

究竟是什么原因造成了这样的差异？

显然不是天资，关键在于能力，在于掌握成为冠军业务员的关键能力。

下面是我曾经历过的一件事。

一个周日的下午，我在一条很陌生的路上行走。

一个二十八九岁的女人突然把我拦住。

在我惊魂未定的时候，她匆忙地对我说：“帮个忙吧，都到下班的点了，我的任务还没有完成，我的小孩还在家里等着我呢！

求您了！

”她的样子好像是正在被一名歹徒追赶。

我问她是什么事。

她说他们正在做一种饼干销售量的调查，但现在被调查的人数还没有凑够，她想让我和她到附近的某个大厦去填一份调查表，然后还可以获得一份礼物。

听着她急急的述说，看着她着急的表情，我真想和她一起去。

但再看看渐晚的天色和陌生的人群，我又开始犹豫，甚至还有些恐惧。

最后我的恐惧战胜了我的同情。

我很不好意思地以赶路为由拒绝了她。

离开之后，我心里开始觉得不舒服。

因为我没有帮助一个应该帮助的人，我想此刻她的心里肯定也很不舒服，除了我们俩，她的孩子，她的上司，她的同事心里会舒服吗？

走在路上，我突然有了这样一个想法，什么样的人成功的人？

首先要有一条，让人感觉舒服。

做一个业务员更是如此，你和客户交流的时候要让他们觉得和你交谈很舒服、很愉快、自然。

同样，你要让你的老板、朋友、家人、同事对你的工作感觉舒服。

那么，靠什么能达到让别人感觉舒服呢？

当然是亲和力，也就是本书中介绍的成功业务人员的六大关键能力之一的“亲和力”。

众所周知，业务员的能力决定销售业绩，上面故事中的业务人员只知道拼命地完成自己的任务，而忽视了客户的感受，显然，她不是一位成功的业务员。

本书从帮助业务人员提高销售业绩的目标出发，着重从能力培养和技巧训练的角度来启发广大业务员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。

为了便于阅读，我们对那些经典的秘诀进行了适当的阐发，尽量做到既能引导进一步深思其中的道理，又不影响读者对秘诀的独立思考，力求帮助你尽快成长为成交高手。

做冠军业务员，做身价百万的超级业务员，这是让每一位业务员都心动的话题。

本书，就是为那些想做冠军业务员的人，寻找一条通向成功和卓越的道路。

<<成功业务人员的六大关键能力>>

在这条大道上为你标明了必要的“交通规则”，遵循这些铁一般的“交通规则”，就能找到“金钥匙”，成为真正的冠军业务员！

记住那句话：赶快行动起来。

如果你想比其他业务员在有限的时间内收获更多的话。

本书还会告诉你如何获得更多的客户，如何拓展自己的人脉，如何让自己的性格更适合和别人交流，如何让自己拥有更多的人格魅力。

本书不是那个点铁成金的指头，我相信也不会有这样的指头。

写这本书的目的并不是让大家记住那一个个案例，因为每个人都可能有自己引以为傲的经历。

我希望这本书中的故事或想法能激发你智慧的火花，能促进你的思考，我希望看完本书后你会更加自信地说：我一定会成为身价百万的业务员！

《成功业务人员的六大关键能力》是使你成为销售明星的一种简单但有效的途径。

你只要采用这六种关键的最佳实践，你的销售事业就会得到突飞猛进的发展。

<<成功业务人员的六大关键能力>>

书籍目录

第一篇 行动力：收获希望的前提 1.用行动点燃成功的希望 2.勇于尝试，敢于超越 3.做行动的巨人，不做思想的矮子 4.长于把握机会的人能创造出奇迹 5.制定清晰的工作计划 6.当机立断，马上行动 7.任何工作都要绝对服从 8.行动要有高效的执行力做保障 9.只有行动，才能有所收获 10.行动要有绝对的目标做导向

第二篇 亲和力：赢得订单的通行证 1.亲和力是事业成功的基石 2.亲和力需要用“情”搭建 3.用形象赢得亲和力 4.用赞美强化你的亲和力 5.细节关怀，亲情无限 6.用“耐心”感化顾客 7.拥有爱心，你才能感动“上帝” 8.真诚是塑造亲和力的关键 9.用人格魅力增进你的亲和力 10.把自己介绍给更多的人

第三篇 表达沟通力：维系客户的桥梁 1.学会看人说话 2.寻找客户感兴趣的话题 3.与客户建立真诚的友谊 4.恭维你的客户：该拍的马屁要拍 5.幽默，让顾客在欢笑中痛快掏钱 6.一句倾听，胜过百句雄辩 7.话不仅要说好，更要说到点子上 8.把话说的滴水不漏 9.让你微笑的花开在顾客的心田 10.与你的客户“谈恋爱”

第四篇 学习力：融会贯通的根本 1.勤于学习 2.养成良好的习惯 3.利用一切机会学习 4.集中精力工作 5.培养敏锐的洞察力 6.提升记忆力 7.销售员应是业务知识精深的人 8.不学习就无法成为推销高手 9.知难行易，迈向顶峰 10.把热爱自己的工作放到第一位

第五篇 人脉拓展力：掌控一生的财富 1.编织人际关系网 2.用自如的交际发展人脉 3.让老客户帮你找客户 4.创造永久客户 5.随时不忘发展客户 6.赢得客户的“芳心” 7.一边做生意，一边交朋友 8.拓展人际关系离不开诚信 9.用优质的服务赢得客户的信任

第六篇 挫折忍耐力：最后胜出的关键 1.遇事要沉着冷静 2.将“问题”化整为零 3.想成功，先学会吃苦 4.以退为进，厚积薄发 5.自信是一种不可或缺的气质 6.永不认输，屡败屡战 7.克服失败的心态 8.不达目的不罢休 9.保持旺盛的斗志 10.拒绝是推销的开始

<<成功业务人员的六大关键能力>>

媒体关注与评论

书评本书献给所有想要在不断变化的环境中拥有卓越业绩的业务员们。

为什么销售同样产品的业务员，成就却有天壤之别？

排名在前的20%的业务员，总是包办了80%的业绩？

答案是：他们拥有了成功业务员应该具备的6项关键能力。

——杰弗瑞·J·福克斯 卓越的销售人员的成功

武器就在于能力！

销售人员要想迅速提升业绩，在销售领域站稳脚跟，就需要清楚地了解作为优秀的销售人员需要具备哪些能力，并在平时注意训练以有效提升这些能力。

——乔·吉拉德 杰出业务员之所以能够

脱颖而出，除了他们拥有更多的知识、技巧外，关键是他们掌握了顶尖业务员应该具备的6大关键能力，任何业务员都可以通过本书成为销售高手！

——大卫·英格沃 本书围绕如何成为成功

业务员这一话题，提炼和总结出优秀业务员所共有的六大关键能力，并逐一对这六大关键能力进行分析讲解，将原本庞杂枯燥的销售学进行全面而系统的阐述，为广大业务员释难解惑，指点迷津，帮助他们走出彷徨和困境，赢得更多的客户，拿到更多的订单，争取更多的业绩，一步步向销售冠军的梦想迈进。

——本书作者

<<成功业务人员的六大关键能力>>

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>