

<<从销售新人到业绩冠军>>

图书基本信息

书名：<<从销售新人到业绩冠军>>

13位ISBN编号：9787506023948

10位ISBN编号：7506023946

出版时间：2006-1

出版时间：东方出版社

作者：李殿益

页数：239

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>

<<从销售新人到业绩冠军>>

内容概要

成功，三分天注定，七分靠打拼。

在这个物竞天择、适者生存的时代，每个人都应该找到适合自己的位置。

然而，竞争是残酷的，毫无“情面”可言。

常言道：“莫斯科不相信眼泪”！不能对任何人抱有幻想，一切只能靠自己去争取。

作为销售新人，面对竞争，更要以千倍的热情、万倍的勇气去披荆斩棘，只有这样，才能保证在事业中的持续发展。

只有这样，我们才能站稳脚跟。

“忍别人之不能忍，干别人之不愿干”！这才是优秀销售人员的精神写照。

销售工作的成败与否关键在于一颗奋力拼搏之心！一颗永不言败之心！一颗聪慧好学之心！俗话说得好：“世间自有公道，付出总有回报！说到不如做到，要做就做到最好！”当你撒下辛勤的汗水，必然会收获丰硕的果实。

人人渴望成功，但不是人人都能成功，付出总有回报，并不见得回报会轻易到来。

理想的路上，仍然是梦想者多，付出者多，实现者少。

作为刚刚踏入销售行业的新人，如何才能在工作中做到驾轻就熟、出类拔萃？在通往成功的道路上，新人到底要经历些什么关卡？怎么练就“过五关，斩六将”的本事，闯过重重难关，到达成功彼岸？如果您能仔细的阅读《从销售新人到业绩冠军》，您定将获得满意的答案。

因为《从销售新人到业绩冠军》不同于以往的销售类著作，在书中我们力图追溯销售的本源，抓住销售与人类须臾不可分离的特点，提炼出了销售新人必须面对的七道难关：面子关，思维关，礼仪关，推销关，谈判关，客户关，管理关。

通过对这七大难关的逐一讲解，力图使销售新人用最短的时间完成从销售新人到销售高手的蜕变。

《从销售新人到业绩冠军》操作性强，能够给读者提供很多具体的指导和帮助。

本书抓住现代销售理论的核心概念，集中介绍了销售实践中的一些具体操作技巧，比如怎样面对销售失败，怎样面对客户的刁难，怎样发掘新客户，怎样谈判等，将原本庞杂枯燥的营销学进行了全面系统的梳理，因此，《从销售新人到业绩冠军》虽篇幅有限，却撷英集萃，囊括了现代销售学的精髓。

我们相信《从销售新人到业绩冠军》必能成为您在销售实践中的良师益友，帮助您在事业上走出误区，迈向成功！编者

<<从销售新人到业绩冠军>>

作者简介

李殿益，国内资深投资管理专家，营销专家，“价值投资管理”理论的提出者与推动者，任职于中石油吐哈油田分公司，并为唐人文化集团公司等多家大中型企业作投资、营销管理顾问。

曾创作个人学术论文集《价值投资与人性营销》等经管专著，其精湛独到的本土化管理理论，在

<<从销售新人到业绩冠军>>

书籍目录

第一关 面子关 1.1 没什么可怕的 1.2 实践才是最重要的 1.3 抛开面子,销售自己 1.4 如何克服恐惧心理 1.5 失败并不丢面子 1.6 相信自己,永不放弃 1.7 避开销售面子雷区 附:世界上最伟大的汽车销售员
第二关 思维关 2.1 心态乐观,积极向上 2.2 客户关联度:提高同数量级客户的订单额 2.3 注意力法则:做客户心中的第一 2.4 放飞你的职业梦想:关于自我的一千零一问 2.5 时间管理:高效率时间利用 附:优秀的销售人员这样想
第三关 礼仪关 3.1 服饰礼仪 3.2 名片礼仪 3.3 约会礼仪 3.4 电话礼仪 3.5 柜台服务礼仪 3.7 送礼的礼仪 附:推销用语大全
第四关 推销关 4.1 五种开场白让你营造良好的氛围 4.2 打消客户的心理疑问 4.3 聆听制胜:不动声色把握一切 4.4 把谈话主导权握在手中 4.5 把握展示重点 4.6 对付不同类型客户的建议书 4.7 如何处理客户意见 附:陈安之说服销售十大步骤
第五关 谈判关 5.1 谈判之前,精心准备 5.2 把握谈判优势 5.3 沟通障碍 5.4 讨价还价的秘诀 5.5 巧用谈判兵法探听对手虚实 5.6 后发制作:拖延战术建奇功 5.7 成交:敲下手中的木锤 附:有效谈判十四招
第六关 客户关 6.1 寻找客户:市场上的捉迷藏游戏 6.2 主动出击:客户会出现在每个地方 6.3 扩大战果:利用别人的力量 6.4 客户异议的处理策略 6.5 激发客户的兴趣:让潜在客户升级 6.6 客户在想什么:倾听客户的心声 6.7 握手:发现与客户之间的共同利益 6.8 客户抱怨的处理方法 6.9 售后:永远抓住客户的心 附:赢得客户心飞跃关
管理关 7.1 心态调整:从今天开始不一样 7.2 技能升级:销售经理的必备能力 7.3 新官上任的错误心理 7.4 销售管理技能:必须注意的六件事 7.5 找到好下属:销售人员招聘 附:受下属欢迎的销售经理九大特质

<<从销售新人到业绩冠军>>

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>