

<<销售员心理素质训练>>

图书基本信息

书名：<<销售员心理素质训练>>

13位ISBN编号：9787506447560

10位ISBN编号：7506447568

出版时间：2008-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：俞慧霞

页数：167

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>

<<销售员心理素质训练>>

前言

无论人们想要成就任何一种事业，都需要具有较好的心理素质。拥有较好的心理素质，对于整日与形形色色的客户周旋的销售员来说尤其重要。这是因为销售人员的心理素质将对其个人的销售事业产生十分重要的影响。比如，有些销售人员的心理素质比较好，他们即使多次遭遇过客户拒绝，也不害怕、不气馁，而且能够更加努力地寻找客户、开发客户，于是，他们最终就能够实现更高的销售业绩；而另外一些销售员的心理素质比较差，他们一旦遭遇客户拒绝，就会感到无法承受，甚至在还未与客户沟通之前就已经胆怯后退，那么，这些人员的销售业绩我们就可想而知了！谈到心理素质与个人事业发展之间的重要关系，大多数人都会予以认同。不过，在谈到“心理素质训练”这个话题时，却有人提出反对意见。一些人认为每个人的心理素质都是天生的、不可改变的，甚至经常听到有人这样评价自己：“我的心理素质太差，注定了不会成就大事。”其实，人们的心理素质是可以通过适当的方式加以训练的，通过一定的训练和培养，心理素质可以得到改善和提升。心理学研究认为，所谓心理素质训练是指通过各种手段有意识地对人们的心理过程和个性特征施加影响，使人们学会调整自己心理状态的各种方法，为更好地参加各种活动做好心理准备的训练过程。心理素质训练概括起来主要有三类：心理品质训练、心理调节训练和心理控制训练。这些训练的作用主要在于使人们的心理过程和个性心理特征更快地得到发展，使人们在生活、工作及其他各类活动中表现出最佳心理状态。对于从事销售工作的人们来说，进行心理素质训练的目的就是使人们在销售过程中表现出良好的心理状态，并且在良好心理状态的作用下，较好地完成销售任务。本书根据销售人员特定的工作类别，从自信心、勇敢心、责任心、进取心等方面出发，针对销售人员的心理品质、心理调节及心理控制三方面的训练进行了科学的阐述。在充分吸收众多心理学家研究理论的基础上，本书还从很多专业销售人员那里获得了大量的实际案例及实战技巧。因此，可以说本书是集先进理论与实践经验于一身的优秀读本，其对于销售人员提升自身心理素质、提高销售业绩来说具有很强的指导作用，十分值得销售人员一读。总而言之，心理素质的好坏对于人们的生活和工作都会产生重要影响。对于销售人员来说，心理素质的好坏往往是其事业发展的关键因素，作为一名致力于事业发展的销售人员，应该相信每一个人的心理素质都是可以通过恰当的训练得以提升的。当我们的心理素质得到切实提升的时候，就会发现，自己的事业已然展现出一番新气象了。

编著者 2007年11月20日

<<销售员心理素质训练>>

内容概要

对于从事销售工作的人们来说，进行心理素质训练的目的就是使人们在销售过程中表现出良好的心理状态，并且在良好心理状态的作用下，较好地完成销售任务。

《销售员心理素质训练》根据销售人员特定的工作类别，从自信心、勇敢心、责任心、进取心等方面出发，针对销售人员的心理品质、心理调节及心理控制三方面的训练进行了科学的阐述。

在充分吸收众多心理学家研究理论的基础上，本书还从很多专业销售人员那里获得了大量的实际案例及实战技巧。

因此，可以说本书是集先进理论与实践经验于一身的优秀读本。

<<销售员心理素质训练>>

作者简介

俞慧霞，毕业于内蒙古师范大学，从事市场营销工作多年，曾在多家公司担任咨询顾问，主要研究方向有：市场营销、战略规划等。

著有《与客户有效沟通的N个技巧》、《与公司一起成长》、《是公司成就了您》等多部畅销书。

<<销售员心理素质训练>>

书籍目录

第一章 自信心——积极思维创造积极成果1.认同自己并给自己以积极的定位2.喜欢并热情对待自己的工作3.克服不良情绪引起的焦虑4.技高一筹更从容5.内在素养塑自信6.合宜仪表提信心7.巧妙运用积极的肢体语言8.利用所处环境提升自信9.形成自身思想的独立性10.把注意力放在正面的事情上11.锻炼自身的语言表达能力第二章 勇敢心——克服一切恐惧的动力1.推销就是要不怕拒绝2.越恐惧越容易失败3.积极乐观地看待挫折4.大胆实践积极的想法5.主动请老客户推荐新客户6.努力克服对新客户的陌生感7.练习自己当众讲话的能力8.勇于坚持自己的原则9.破除心理障碍第三章 责任心——有担当，才能有成功1.一分责任，一分收获2.重任面前要主动3.不为自己找借口4.以责任推动权力5.用责任来历练自己6.责任彰显品质7.养成尽职尽责的好习惯第四章 进取心——具有强烈的成功欲望1.有欲望才会有动力2.培养强烈“企图心”3.控制骄傲的思想4.以勤奋推动愿望5.合理架构自身的知识体系6.不断提高自身能力7.与有利于自身进步的人交往8.公开展示自己的愿望9.不断提升，自己的奋斗目标10.令自己每天都有新进步第五章 恒久心——坚持到底最可贵1.能坚持就不轻言放弃2.从困难与挫折中汲取力量3.抱怨心理需戒除4.有明确目标才能有相应结果5.确立对于成功的坚定信念6.挖掘自己的生命潜能7.学会集中的注意力8.保持平和的心态参考文献

<<销售员心理素质训练>>

章节摘录

1.一分责任，一分收获 [实践体验] 阿尔伯特·哈伯德曾经在一次演讲结束后去参观某小镇的一家水电站，当阿尔伯特·哈伯德一行人来到水电站的时候，他确实为水电站的规模和生产能力感到震惊。

当时带领阿尔伯特·哈伯德一行人进行参观的是一位看上去特别年轻的小伙子，据随行者的介绍，阿尔伯特·哈伯德得知眼前这位年纪轻轻的小伙子就是这个规模壮观的水电站的负责人。

后来经过询问，阿尔伯特·哈伯德了解到这个年轻人当时仅仅21岁，周围的人们都叫他“杰瑞”。杰瑞带着大家参观了水电站的很多地方，他的讲解一直有条不紊，而且感觉得出他对这个水电站的各个角落都十分了解。

阿尔伯特·哈伯德还看到，这位年轻的水电站负责人对这里的各项工作都熟悉至极且处理得十分出色。

阿尔伯特·哈伯德对这个名叫“杰瑞”的年轻人很感兴趣，他想知道杰瑞是如何这么年轻就在事业上拥有如此成就的。

后来经过一番调查，阿尔伯特·哈伯德了解到杰瑞是3年前才来到当地的。

当时小镇正在建设发电厂，包工头看到杰瑞聪明、勤快，就雇佣杰瑞当上了施工队的一名送水员。可是仅仅一周之后，他就当上了一名计时员，原因就是老板看到他在送水的间隙一直都在主动帮着忙碌的计时员们进行计时。

看到杰瑞无论是对自己分内的工作还是其他工作都尽职尽责，而且每一项工作都完成得十分出色，老板决定对杰瑞予以重任。

老板交给杰瑞一笔资金，问他是否可以利用这笔资金为工地购置一批重要设备，虽然杰瑞明知这笔资金对于购买设备来说有些紧张，而且老板规定的时间也很紧，更重要的是在这件事情当中需要担当很大的责任，但他还是答应老板自己尽可能地把事情做到最好。

结果，在比规定的期限还要早一天的时间，杰瑞不仅让老板看到了购置相对齐全的设备，而且还把这些设备都安排在了相应的地方。

之后，杰瑞还主动承担了工地上的其他工作，无论每一项工作他都会认真负责地做到最好。

结果，不久以后，杰瑞就当上了老板助理，当老板有事离开时，就将整个水电站的工程都交给杰瑞处理，而杰瑞在重任面前从来就没有任何推辞。

后来，水电站的各项工作都能正常开展，而包工队也到了离开的时间，可是水电站的管理层希望杰瑞能够留下来负责水电站的日常管理，于是他就成了水电站的负责人。

分析机会总是与挑战并存，收获总是与责任肩并着肩来到我们眼前。

如果我们害怕挑战，那么机会也会随之溜走；如果我们不愿承担责任，那么收获必定与我们无缘。

因此，无论是对销售人员来说，还是对从事其他工作的人们来说，要想在事业上有所收获，那么就必须以一种认真负责的态度去对待工作。

如果你在责任面前徘徊驻足，那么就不要对收获中的累累果实存在任何奢望。

人们总是说“一分耕耘一分收获”，仔细理解，其实在每一分耕耘里面，贯穿始终的都是一份份责任，缺乏责任心的耕耘不会赢得任何收获，而一个缺乏责任心的人无论是在生活中还是在工作领域往往都不会获得任何有意义的收获。

具体到生活当中，如果一个人在年轻时不承担起抚养孩子、赡养老人的责任，那么当他年老之时，他也无法安心地享受承欢膝下的天伦之乐，而在工作领域之内，尽职尽责则是所有企业对其内部员工的一条十分重要的要求，对于销售人员这一职业来说，如果没有责任面前的勇敢担当，最终便无法收获事业的成功。

我们可以将尽职尽责的精神理解为一种“在其位，谋其政，负其责”的工作状态，按照这样的理解，尽职尽责实际上应该成为每一位在职场中拼搏的人们最应该具备的基本工作操守。

可是在具体的工作实践当中，却有很多人不能将这一最基本的工作操守切实履行，更不要说贯彻到所有的工作活动当中了。

有些销售人员不仅在重要任务面前不能领命受责，而且每当在自身职责范围之内出现问题之时，他们

<<销售员心理素质训练>>

也会进行百般推脱。

现在担当一份责任，往往就意味着你今后拥有一份真正属于自己的收获。

面对自己的事业，销售人员应当充分激发自身责任心，以认真负责的态度做好每一件事。

在此，我们提醒销售人员做到以下几点：（1）把工作任务当成自己的使命 当工作任务下达之后，我们就要将之奉为自己的使命，然后投入巨大的积极性和主动性去完成这些使命。

如果你不能做到这一点，而是把上司下达的工作任务当成一种累赘甚至是刁难或痛苦，那么你在工作中往往也就无法获得期望中的喜悦和成就。

（2）记住：满足客户合理需求是你的责任 对于销售人员来说，满足客户的合理需求就是自己的责任，不仅如此，发现和挖掘客户内心需求同样是销售人员的职责所在。

无论是在销售活动开展之前，还是在销售活动开展过程当中，以及销售活动完成之后，销售人员都要记住这一点。

另外，销售人员还必须记住，你在这方面表现出的责任心越强，把自己的责任履行得越好，那么你的收获也就越多。

（3）出现问题时首先追究自己的责任 当我们与客户的沟通出现误会时，当我们无法满足客户的需求时，当客户对我们的某些言行感到不满时……总而言之，在销售过程当中出现任何问题的時候，销售人员应当首先追究自己的责任，而且态度要认真、言辞要恳切。

切勿寻找各种各样的借口来推脱自己的责任。

当你推脱责任的时候，无论你寻找的借口看起来多么圆满，无论你用的语言多么优美，都不会掩盖你缺乏责任心的本质，而客户是绝对不会与一个缺乏责任心的推销员进行交易的。

P73-75

<<销售员心理素质训练>>

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>