

<<销售细节训练大全>>

图书基本信息

书名：<<销售细节训练大全>>

13位ISBN编号：9787506463553

10位ISBN编号：7506463555

出版时间：2010-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：康凯彬 编

页数：316

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>

## <<销售细节训练大全>>

### 前言

优秀来自习惯，细节决定成败 20世纪世界最伟大的建筑师之一密斯·凡·德·罗，在被要求用一句最能概括的话来描述他成功的原因时，他只说了五个字：“魔鬼在细节。”

他反复强调的是，不论你的建筑设计方案如何恢弘大气，假如你对细节的把握不到位，都不能称之为一件好作品。

事实上，任何一项事业都是如此。

无数事实证明，事业的成功源于“细节”。

有些人彼此的智商差距非常小，但在他们中间却存在着成功者与失败者，差别就在于是否在细节上下了工夫。

“细”的工作作风是事业成功的必要条件。

对于销售员来说，要想把销售工作做到

## <<销售细节训练大全>>

### 内容概要

优秀来自习惯，细节决定成败。

对于销售人员来说，要想把销售工作做得出类拔萃，就必须把握好每一个细节，把工作中的每一个细节都做深做透，成功就是水到渠成的事了。

本书对整个销售过程进行了全面的剖析，找出了其中至关重要的销售细节，并给出了详细的操作技巧和训练方法，同时还融入了大量具有说服力的经典实例和销售成功人士的宝贵经验。

本书是为销售行业里的新人和那些已经取得一些成绩，并希望进一步提升自我的朋友们量身定做的

。书中提供的方法和技巧非常实用，相信能够切实地解决销售人员在工作中的实际困难和疑惑。

本书是销售人员自我提升、走向卓越的案头必备书。

## <<销售细节训练大全>>

### 书籍目录

第一篇 销售员必备的职业心态训练 第一章 修炼你的心态 第二章 自信,才能被他人信任 第三章 拒绝是销售的开始 第二篇 职业基本功训练 第四章 塑造卓越的职业形象 第五章 如何向客户推销自己 第六章 销售员的着装细节 第七章 销售员的礼仪细节 第八章 拓展人脉关系的细节 第三篇 客户拜访训练 第九章 预约客户的细节 第十章 拜访中的细节 第十一章 接近客户的细节 第四篇 销售技能细节训练 第十二章 独具特色的开场白 第十三章 介绍产品的技巧 第十四章 与客户有效沟通的技巧 第十五章 与客户讨价还价的技巧 第十六章 巧妙处理客户异议的技巧 第十七章 谈判中的细节 第十八章 成交,销售的终极目标 第十九章 以卓越的售后服务感动客户 第五篇 销售中的心理战术训练 第二十章 一眼看透客户的心理 第二十一章 客户的需求是什么 第二十二章 激发客户的购买欲望 第二十三章 身体语言中藏着的心理学 第六篇 销售员自我提升训练 第二十四章 目标是前进的动力 第二十五章 精心维护你的客户 第二十六章 感谢竞争对手 第二十七章 机会总是留给有准备的人 参考文献

## <<销售细节训练大全>>

### 章节摘录

第一篇 销售员必备的职业心态训练 第1章 修炼你的心态 销售员可以说是与“拒绝”经常打交道的人。

当销售员上门推销商品时，很少有客户会笑容可掬地出门相迎，并主动付款成交。

销售员从举手敲门、客户开门、与客户交流，一直到成交、告退，每一关都是荆棘丛生，没有平坦之路可走。

销售是非勇敢者不能从事的一项职业。

每一个销售员都会面临两大敌人：看得见的敌人——竞争对手；看不见的敌人——自己。

其中“自己”这个敌人更难以应付。

销售员在面对日复一日的拒绝时，如果没有顽强的斗志和必胜的信念，就会产生“坚持不下去

## <<销售细节训练大全>>

### 媒体关注与评论

成功是细节之子。

——哈维·费尔斯通（费尔斯通公司创始人） 对于强者来说，困难愈多，成就会愈大；具体到推销这个职业来说，在大的机构推销可以获得更大的成功。

——克莱门特·斯通（美国联合保险公司董事长、在商业界享有极高声誉的销售与管理大师）  
成功者绝不放弃，放弃者绝不会成功。

——汤姆·霍普金斯（世界第一推销训练大师，全球接受过其训练的人超过千万） 不要为失败寻找理由，而要为成功寻找方法。

——马里奥·欧霍文（世界顶尖推销大师，销售咨询培训专家） 推销的要点不是推销商品，

## <<销售细节训练大全>>

### 编辑推荐

本书参考了大量具有说服力的经典实例，同时融入销售行业成功人士的销售经验，对销售工作的整个过程进行了全面细致的剖析，从中找出至关重要的细节，并且给出了详细的操作方法和技巧。全书脉络清晰，语言通俗易懂，方法技巧实用，相信能够切实地解决读者朋友的实际困难和工作疑惑。

<<销售细节训练大全>>

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>