

<<顶级推销员成功法则160>>

图书基本信息

书名：<<顶级推销员成功法则160>>

13位ISBN编号：9787536666238

10位ISBN编号：7536666233

出版时间：2004-4

出版时间：重庆出版集团图书发行有限公司（重庆出版社）

作者：陈锐

页数：160

字数：230000

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>

## <<顶级推销员成功法则160>>

### 前言

人们一说到推销员，脑海里面浮现的第一个形象就是一个穿着套装、手里提着装满商品的皮包的人。

这种现象根生动地展示了不少人对推销员不自觉的蔑视情绪，尽管很多推销员的职业形象实际上是值得称道的。

太久的小农经济环境，养成了中国人自产自销的习俗，当然，这样就可以把销售的利润降到最低。在中国人的潜意识里，不从事产品的生产制造，凭着一双脚游走四方、凭着一张嘴巧舌如簧地获取收入并不是一件光彩的事情，所以从事这个行业的人一向是难以受到足够尊重的--尽管这个行业中的不少人过着比一般人富足得多的生活。

其实，推销自古就有，绵延数千年不绝，这本身就说明了这个职业是不可或缺的。发展到现代，推销在社会经济发展中的地位越来越重要。

日本5个人中间就有一个人从事推销工作，正是他们的努力，把一个孤悬海外、资源贫乏的弹丸小国变成了"四小龙"之一，变成了世界经济强国。

我们还可以举出很多例子来说明推销工作在当前经济生活中的重要性。

当然，这并不是我们这本书需要说明的主旨。

人们对于推销行业作用的想法正在随着社会发展而改变，但是人们对于推销员的看法却没有多大改观。

究其原因，是不少人脑海中根深蒂固地认为，推销员是一个不需要多少智力和学识甚至连资本也不需要简单职业。

这种一般人不到万不得已不会选择的职业似乎并没有什么值得尊重的地方。

实际上，这是一个深刻的误解。

不过我们也不得不承认，不少推销员素质不高、技巧缺乏，是形成这些误解的现实基础。

究其原因，没有系统的、规范的、权威的和具有实用指导价值以及符合中国国情的推销培训教材是一个重要原因。

我们认为自己有这个责任，帮助这些推销员们在这个重要的行业领域中成为受人尊敬的重要人物，这也是我们编著这本书的初衷。

实际上，要成为一个优秀的推销员并不难，它的要求几句话就可以说清楚。

那就是真心为客户着想的服务意识、百折不挠的坚强毅力、丰富的（产品）知识修养和脚踏实地的实干精神。

当然，真正要把这四点融会贯通，那就已经达到了大师的水准。

不过它至少说明了一个道理，那就是推销大师并不是天生的，而是可以塑造的。

至于怎么塑造，本书的160条法则应该可以给你带来最生动和现实的参考与借鉴。

160幅经典漫画，160条至理箴言，让您捧腹之余，有所启迪，有所增益，这就是我们全部的愿望。

。

## <<顶级推销员成功法则160>>

### 内容概要

实际上，要成为一个优秀的推销员并不难，它的要求几句话就可以说清楚。那就是真心为客户着想的服务意识、百折不挠的坚强毅力、丰富的（产品）知识修养和脚踏实地的实干精神。

当然，真正要把这四点融会贯通，那就已经达到了大师的水准。

不过它至少说明了一个道理，那就是推销大师并不是天生的，而是可以塑造的。

至于怎么塑造，本书的160条法则应该可以给你带来最生动和现实的参考与借鉴。

160幅经典漫画，160条至理箴言，让您捧腹之余，有所启迪，有所增益，这就是我们全部的愿望。

## <<顶级推销员成功法则160>>

### 书籍目录

信念法则 1 让每次成交都成为第一次签约 2 销售商品重在改变观念 3 成功的关键在于“认真行动” 4 推销好自己才能推销出产品 5 让“一定要成功”的信念成为你行动的座右铭 6 “快乐”是成功的真谛 7 对成功的假想可以增加你的力量 8 推销是帮助顾客的销售活动 9 成功者要善于自我激励 10 改变现状的惟一途径是改变自己 11 成功的心态制造成功的道路 12 决心和信心是成功的关键 13 成功在于解决问题而不是逃避 14 激情来自时刻关注的目标 15 力求以绝对的优势赢得胜利 16 你的认识引导着顾客的要求 17 知己知延缓是赢得胜利的关键 18 不要把价格当作障碍 19 要有一个学习和超越的榜样 20 推销应该侧重于情感而不是理智 21 事业壮大的根本在于发展顾客群 22 不要在一条道上走到变色镜 23 目标客户的行动才是真正的竞争对手 24 试着去做乐观的预测 25 感觉比产品本身更重要 26 双赢是推销的理想结果 27 尝试做聪明的冒险 28 惟有执着才能战胜拒绝 29 我们为什么做推销员？  
(上) 30 我们为什么做推销员？  
(中) 31 我们为什么做推销员？  
(下) 素质法则技巧法则服务法则

## &lt;&lt;顶级推销员成功法则160&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 把你的热情传递给顾客 热情是一种力量，它可以促使顾客更快地接受你。热情本身是可以传递的：你的热情可以有效地感染顾客，使其和你共同融入和谐的氛围之中。实际上，热情是推销成功的一个重要因素，统计表明，热情在推销中所占的分量很重，有的情况下其作用甚至超过了产品知识。

但遗憾的是，很多推销员在进行推销时并没有表现出足够的热情。可以说经验和热情很少同时存在于一个人身上，这就证实了这种说法：“熟而轻之”。长久地从事某一行业。

可给你带来丰富的经验，但同时也可能磨灭你的热情，使你变得越来越机械。你必须想办法加以克服，使自己的热情之火永不熄灭。

创新才能取胜 这是一个日新月异的世界，任何因循守旧的东西必将被无情地淘汰，创新永远是跟随世界潮流、领先世界潮流的根本途径。

人们总是喜新厌旧，这是人类的天性。

对于那些司空见惯的事物，人们总是不感兴趣甚至忽略，而喜欢追求新奇的、不断变化的事物。推销员要想抓住顾客的心，就要适时地变化，包括新鲜的衣着、新鲜的态度、新鲜的谈吐和新鲜的话题。

对于推销员来说，创新更应当倾向于吸引顾客，因为顾客才是你的工作对象。因此，在推销时要不断想出新的吸引顾客的方法，不要说现在的方法已经够好了，不需要改善，如果你用三、四种不同的方法来吸引顾客的话，你的成功几率就会比较大。

养成独立思考的习惯 思考是总结经验教训的必要手段。

作为一个推销员，你必须花时间认真思考自己的销售目标以及过去、现在和将来的销售机会及销售对象。

实际上，很多推销员，其行动都不能算作“深思熟虑”，而这恰恰是一个成功的推销员必须做到的。积极的思考可以避免出现更多的错误，可以使你的工作更有效率。

优秀的推销员都有积极思考的习惯。

他们善于精确地分析自己正在做的工作，并为将来的工作画下初步的蓝图。

他们对自己的“行动计划”费尽心思，尝试从各种不同的角度审视同一计划。

如果你想和他们一样优秀，就必须养成这种习惯。

挑战高手才能超越自我 一个人需要有超越自我的精神，一个人更需要实实在在地超越自我。

如此，才能进步，才能在某种程度上更接近成功。

但超越自我需要动力。

我们常说，“下棋找高手”。

实际上，做任何事情都要有“挑战高手”的野心和雄心，惟有在“高手”这样一个让你心存“胆怯”的标准下，你才能感受到实实在在的挑战，同时也促使你加倍努力。

另外，想成为推销高手，还要勤于会见推销高手，不但要直接听取他们的经验，还必须请教个人的秘诀。

最大限度地借他们的经验为自己所用，帮助自己实现战胜对方的愿望。

一日之计在于晨 对于一个推销员来说，“一日之际在于晨”这句话再贴切不过了。

不要认为每天早上的时间不重要，更不要以为提早几分钟意义不大。

一个优秀的推销员一日起步的时间总是要领先竞争对手5~10分钟。

一年算下来，就多了48个小时。

如果换算成早上3个小时的黄金时段，就整整多出16个时段。

很可能这16个时段将成为决定胜负的关键。

专业训练必不可少 优秀推销员之所以优秀并不是与生俱来的，而是在于他们接受

## <<顶级推销员成功法则160>>

过专业的训练，从而“脱胎换骨”。

没有哪一个人或哪一个行业可以完全漠视训练的意义。

为什么这样一个简单的道理，在推销领域却不太受人重视呢？

原因有二：第一，推销被认为是口若悬河及天生辩才的专任，但这绝不是专业推销的真正含义；第二，真正的专业推销是一门科学，我们缺乏科学的教材。

正是因为这些原因，很多推销员仍停滞在推销能力是与生俱来、天生的神话当中。

你应当坚信没有天生的推销专家，只有经过专业训练的专门人才。

仔细观察才能获得突破 商机如何发现？

在于观察——惟有仔细观察才能有新发现，才能使你突破局限，找到更多的出击点。

销售是一个变化的行业，你必须时刻注意身边的每一人、每一事或每一物，从中找出变化中出现的新商机。

优秀的推销员同时也是一名优秀的观察员，具有从对生活环境及各种情况中发现商机的卓越能力。

他们会为“有效观察”做好一切准备：身上时刻带着一个小本子——不管是在工作日还是休息日，目的就是时刻记下他们见到的公司的名称，事后他们会给这些“小本上的公司”打电话，设法安排会面。

如果你也能养成这种习惯，那么你就不会相信没有新的电话可打，没有新的目标顾客可推销了。

嘲笑面前保持勇气 很多时候，不佳的业绩可能使你抬不起头来——这种情况是推销员经常遇到的。

因为业绩不佳，同行的攻击便无情地涌过来。

有的人被泼了冷水后从此在推销界永远消失了；有的人在畏畏缩缩中才迈出了第一步；而有的人是因此发奋才踏入这一行。

三种截然不同的反应最终也将导致三种不同的结果。

在讥讽面前承认自己的无能是懦夫的行为，中国有句古话：“天将降大任于斯人也，必先苦其心智”，仔细体味一下，你会领悟很多道理呢！

学会调节自己的心情 心情好才能做好事情。

一个推销员必须学会调节自己的心情，要时刻以轻松、愉快的心情投入推销工作。

本质上说，推销是做人的工作，也正是因为这个原因，在实际工作中，常常因为对方的恶意或其他无法顺心的事情使情绪变得郁闷消沉，在这种情况下是无法做好工作的。

一定要记住，一个乐观、开朗的推销员才能随时受到顾客的欢迎。

.....

## <<顶级推销员成功法则160>>

### 媒体关注与评论

序人们一说到推销员，脑海里面浮现的第一个形象就是一个穿着套装、手里提着装满商品的皮包的人。这种现象根生动地展示了不少人对推销员不自觉的蔑视情绪，尽管很多推销员的职业形象实际上是值得称道的。

太久的小农经济环境，养成了中国人自产自销的习俗，当然，这样就可以把销售的利润降到最低。在中国人的潜意识里，不从事产品的生产制造，凭着一双脚游走四方、凭着一张嘴巧舌如簧地获取收入并不是一件光彩的事情，所以从事这个行业的人一向是难以受到足够尊重的——尽管这个行业中的不少人过着比一般人富足得多的生活。

其实，推销自古就有，绵延数千年不绝，这本身就说明了这个职业是不可或缺的。发展到现代，推销在社会经济发展中的地位越来越重要。

日本5个人中间就有一个人从事推销工作，正是他们的努力，把一个孤悬海外、资源贫乏的弹丸小国变成了“四小龙”之一，变成了世界经济强国。

我们还可以举出很多例子来说明推销工作在当前经济生活中的重要性。

当然，这并不是我们这本书需要说明的主旨。

人们对于推销行业作用的想法正在随着社会发展而改变，但是人们对于推销员的看法却没有多大改观。

究其原因，是不少人脑海中根深蒂固地认为，推销员是一个不需要多少智力和学识甚至连资本也不需要简单职业。

这种一般人不到万不得已不会选择的职业似乎并没有什么值得尊重的地方。

实际上，这是一个深刻的误解。

不过我们也不得不承认，不少推销员素质不高、技巧缺乏，是形成这些误解的现实基础。

究其原因，没有系统的、规范的、权威的和具有实用指导价值以及符合中国国情的推销培训教材是一个重要原因。

我们认为自己有这个责任，帮助这些推销员们在这个重要的行业领域中成为受人尊敬的重要人物，这也是我们编著这本书的初衷。

实际上，要成为一个优秀的推销员并不难，它的要求几句话就可以说清楚。

那就是真心为客户着想的服务意识、百折不挠的坚强毅力、丰富的(产品)知识修养和脚踏实地的实干精神。

当然，真正要把这四点融会贯通，那就已经达到了大师的水准。

不过它至少说明了一个道理，那就是推销大师并不是天生的，而是可以塑造的。

至于怎么塑造，本书的160条法则应该可以给你带来最生动和现实的参考与借鉴。

160幅经典漫画，160条至理箴言，让您捧腹之余，有所启迪，有所增益，这就是我们全部的愿望。

## <<顶级推销员成功法则160>>

### 编辑推荐

推销行业作用的想法正在随着社会发展而改变，但是人们对于推销员的看法却没有多大改观。究其原因，是不少人脑海中根深蒂固地认为，推销员是一个人不需要多少智力和学识甚至连资本也不需要的简单职业，这种一般人不到万不得已不会选择的职业似乎并没有什么值得尊重的地方，实际上，这是一个深刻的误解。

不过我们也不得不承认，不少推销员素质不高、技巧缺乏，是形成这些误解的现实基础。究其原因，没有系统的、规范的、权威的和具有实用指导价值以及符合中国国情的推销培训教材是一具重要原因。



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>