

<<每天一堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号：9787542936448

10位ISBN编号：7542936441

出版时间：2012-11

出版时间：立信出版社

作者：乔拉拉

页数：342

字数：170000

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>

<<每天一堂销售课>>

前言

## <<每天一堂销售课>>

### 内容概要

销售永无止境，但成功永远有方向。  
你只须熟知本书所提出的八堂课：从内心开始做好自我修炼，然后在此基础上，从如何打造自我形象上、如何塑造一个成功的自我上、从语言技巧上、从如何与客户进行心理博弈上、从如何开拓人脉上、从注意细节事项上、从战术上步步为营这几个方面去努力，从内而外，由表及里地全面实现自我突破，就能在销售中立于不败之地。

## <<每天一堂销售课>>

### 书籍目录

#### 前言 目录

##### 第一章 自我修炼——建立良好的销售心态

1. 每天都自信满满
2. 向着最好, 奋勇前进
3. 要有恒心, 不轻言放弃
4. 摆正心态, 销售不是乞求
5. 诚信与销售同样重要
6. 做销售一定不要急于求成
7. 学会自律, 不偷懒
8. 学会排解销售中的压力

##### 本章小结

##### 第二章 树立形象——给客户留下最好的印象

1. 在访问客户前要先照镜子
2. 穿衣打扮的技巧
3. 西装穿着有讲究
4. 男女推销员的着装法则
5. 不同级别推销员的穿着要领
6. 让自己的形象充满活力
7. 不断学习超越自己
8. 练就内在的精神气质

##### 本章小结

##### 第三章 进身之阶——成功销售从自己做起

1. 先做信誉, 后卖产品
2. 推销时要谦虚
3. 成交始于了解自己的销售模式
4. 精通自己所销售的产品
5. 科学设定自己的销售目标
6. 要学会合理利用时间
7. 要养成良好的销售习惯
8. 每天坚持写销售日记

##### 本章小结

##### 第四章 心理博弈——学会破解客户的心理密码

1. 赢得顾客心就能赚大钱
2. 为客户着想, 双赢法则
3. 掌握顾客的消费心理
4. 读懂不同年龄段顾客的消费心理
5. 读懂不同顾客的性格特征
6. 引导客户的兴趣向购买欲望转化
7. 刺激客户购买的7个心理战术
8. 满足顾客需求的19个要点
9. 攻心为上, 俘获客户

##### 本章小结

##### 第五章 妙语生花——打造让客户动心的语言

1. 销售口才的基本原则

## <<每天一堂销售课>>

2. 尽量多用积极的措辞
3. 善用辅助性的语言
4. 让赞美为你的成功服务
5. 幽默是销售成功的金钥匙
6. 巧妙询问了解有效信息
7. 引导对方说“是”
8. 顺着顾客的思路进行说服
9. 永远让倾听为销售助益
10. 消除制约口才的不利因素

本章小结

### 第六章 广结人脉——人脉通，则钱脉通

1. 寻找潜在客户的主要方法
2. 如何在展览会上抓住客户
3. 在联谊会中结识更多潜在客户
4. 与客户联谊时常采用的方法
5. 开发经销商的八大招法
6. 从竞争对手那儿抢客户
7. 客户的筛选与资源的积累
8. 寻访并不断地建立新客源
9. 成为客户最信赖的朋友
10. 通过“转介绍”开拓潜在客户

本章小结

### 第七章 注重细节——细微之处见真功

1. 察言观色判断客户购买能力
2. 巧送礼品加深情谊
3. 记住客户的名字
4. 不可或缺的肢体语言
5. 让你的笑容感染客户
6. 不容忽视的背影印象
7. 不要过于程式化和职业腔
8. 不要心不在焉

本章小结

### 第八章 步步为营——稳扎稳打让销售成功

1. 找对决策的关键人物
2. 不要被客户的拒绝借口打败
3. 站在客户立场上看问题
4. 准确捕捉客户购买信号
5. 不断增强客户的购买决心
6. 主动地请求客户购买
7. 把握时机从说服转向成交
8. 谨慎完成收尾阶段工作
9. 别忘记做一点附加销售
10. 做好售后服务跟进

本章小结

## &lt;&lt;每天一堂销售课&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 第一章自我修炼——建立良好的销售心态 对于销售员来说，他每天的工作都面临着很多的问题，也肩负着各种各样的压力。

如何才能在艰苦的销售工作中做到“不管风吹浪打，我自岿然不动”，如何做到“谈笑间拿下客户，财源滚滚来”？

这其中最为关键的还是销售员自身要的力量要强盛，底气要足、心态要好、善于调控，做一个情商很高的销售员。

只有“内功”深厚了，才能做到每临大敌必有静气，才能拿下难缠的客户，战胜强大的对手！

本章就如何修炼“内功”进行一一的说明。

1.每天都自信满满 我要远离恐惧，充满自信、勇气和胆识。

自信心对于销售员来说非常重要。

可以说它是一个销售员必备的各种心理素质中最根本的素质。

“销售美丽的大师”——雅芳销售代表艾德娜·拉尔森每次向同行或者其他介绍她的销售心得时，她总是特别强调：“因为我信赖、喜爱雅芳的产品，所以才能销售好它。

作为女人，如果连你自己都不喜欢你推销的化妆品，怎么能指望推销给别人呢？

如果推销员自己都信心不足，就会自然不自然地在客户面前有所流露，就会影响到客户的购买情绪。

当推销员让客户和自己一样，对产品产生相同的喜爱和依赖时，交易的达成是自然而然的事情。

”那么，销售员应该在哪些方面表现出自己的自信呢。

(1) 对自身要充满自信 A.敢于大胆与陌生人说话。

许多销售员在面对陌生人时感到极不自然，甚至怀有犯怵或恐惧的心理。

而结识你周围的陌生人，却是销售员必备的技能。

因此，面对一个很想认识的陌生人时，销售员一定要敢于大胆说话！

你要能做到面带微笑，向他打招呼，握手，与他进行眼神接触，点头示意。

总之，要让对方觉得，你是一个想与他交谈的人，并且是一个很友好善良的人。

B.对自己的销售能力及说服能力的自信。

相信自己在销售的过程中，能够充分地发挥自己的推销才能与语言技巧，充分向客户显示自己的个人魅力，相信自己一定能够出色地完成这次推销任务。

C.每天都以一种积极的态度开始，在每一次推销前，告诉自己这一次会做成。

同时，也不要为自己制定过高的目标。

信心会随着你每一次目标的实现而增长，而后随着信心增长，再设置更高的目标。

有了经验之后，你会发现自信将意味着什么。

(2) 对自己所代表的公司充满自信 对自己所代表的公司充满自信。

既能够让自己产生一种发自内心的自豪感，从而干劲十足，也能让自己的这种对公司的忠诚感染客户，它还能使得你觉得自己所做的工作是有价值的。

这种自信还能在你最艰难的时候支撑你，成为你坚实的后盾。

(3) 对自己推销的产品充满自信 要说服客户购买你的产品，首先要说服客户对你的产品产生信心，要做到这一点，就需要销售人员自己首先要对自己的产品充满信心，否则的话又怎么能够去说服你的客户呢？

<<每天一堂销售课>>

编辑推荐

《时光文库:每天一堂销售课》编辑推荐：在销售过程中，你会遇到各种各样的困难；自己的情绪不宁，客户的冷嘲热讽，交易的一波三折等。这些都需要销售人员勇敢地去面对、去克服。

<<每天一堂销售课>>

名人推荐

我要远离恐惧，充满自信、勇气和胆识。

——博恩·崔西 成功者与凡人的不同之处在于他们从不将失败放在眼里，从不因为失败而放弃竞争，真正的较量并非是与竞争者，而是跟自己比赛。

——原一平 你要做的，就是跑出去多见人，让你的笑脸好好地为你赚取财富。

——乔·吉拉德 我们所做的每一件事都是为客户服务的，服务是我们业务活动的主题。

——里奇·波特 专业的推销员会注重通话的技巧和电话的功能，以至于让他的客户能够在通话之后同意约见。

——汤姆·霍普金斯



<<每天一堂销售课>>

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>