第一图书网, tushu007.com

<<做人做事做销售>>

图书基本信息

书名：<<做人做事做销售>>

13位ISBN编号：9787543847743

10位ISBN编号：7543847744

出版时间：2007-5

出版时间：湖南人民出版社

作者：秋硕

页数：280

字数：228000

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

<<做人做事做销售>>

内容概要

销售实战智慧，生意决胜之道。
生意场不可不知的人情世故。
销售，归根结底是要和人打交道，所以，一个出色的销售员一定是一个做人高手，他能够洞察人性，揣摩人心，在销售的各个环节中都能把握客户的心理，让自己的销售工作大获全胜。
本书抓住了销售工作的核心，从做人做事的独特视角，以生动的实例，通俗的语言，将无数优秀销售员谜不示人的销售真经倾囊相授，它必将激发你的销售潜能，帮你铺就成为杰出销售员的成功之路。
做销售是白手起家的最佳起点，也是展示才华的最佳舞台。
许多商业巨头，包括IBM的创立者托马斯·沃森、财富“超人”李嘉诚等，都是从做销售干起的。
做销售，归根结底是和人打交道，所以，一个出色的销售人员一定是一个做人高手。
他能够洞察人性、揣摩人心，在销售的各个环节中都能把握客户的心理，使自己的销售工作大获全胜。

<<做人做事做销售>>

书籍目录

第一章 充满亲和力的职业形象　让形象充满活力　从里到外都要讲究　制造良好第一印象的方法　让自己的眼神更温柔　如何使自己说话更迷人　原一平的38种笑　坐有坐相，站有站相　推销员举止的禁忌　设法让自己引人注目　访问准客户的技巧　自信是推销员不可缺少的气质　保险推销的三大要素　女性推销员的职业守则第二章 在人海中广结“善缘”　与每个顾客都成为朋友　适时扩大交际范围　利用关系找关系　成为情报丰富的推销员　多结交比自己优秀的人　获得大老板的支持　与富人打交道时的心态　结交名流对推销大有裨益　推销员如何与名人谈话　在拜访之前调查　一天拜访六个客户　建立自己的顾客群第三章 攻无不克的推销说服术　让舌头显才智　浑身透着热乎劲儿　推销用语的四个要点　分清顾客的类型，看人说话　掌握主动权　信心百倍才能有问必答　选择与客户接近的话题　改变用词哕嗦的技巧　学会与人交谈是一项基本功　如何与顾客轻松交谈　掌握更多的信息第四章 机智灵活的推销策略　推销前的五项准备工作　见什么人，说什么话　避免过分推销　见机行事的九个秘诀　不必告诉顾客太多的细节　了解顾客的需要　愿力量与你同在　如何对待傲慢的客户　争取获得接见也是一种推销第五章 善于解读人心的奥秘　如何打动客户的心　寻找共同的话题　要善于察言观色　磨炼精确的判断力　准确把握对方心态　如何提高观察能力　观察可见的信号　观察对方的表情　留心顾客的态度　注意顾客态度的突变　留意对方的逆反心理　利用女性的特点进行推销　不要给客户施加太大的压力第六章 拉近心与心的距离　与陌生人一见如故　推销中的倾听技巧　不能说的实话　真正懂得说话的人　沟通是接受的前提　怎样与自称专家的客户打交道　如何与客气的客户打交道　如何与少言寡语的客户相处　签约之后轻松交谈　更进一步的参考第七章 提供尽善尽美的服务　提供完美的服务　做一个诚实的推销员　推销员的十二大美德　许了诺言要守信　态度上的接近技巧　怎样扩大生意量　售后服务：推销后的推销　留住顾客的十个秘诀　服务、服务、再服务第八章 练就过硬的心理素质　推销是勇敢者的职业　勇敢面向顾客　如何克服恐惧心理　利用自卑感转弱为强　你要是消极，没有人能让你积极起来　沉着冷静地应对突发事件　保持镇定自若的态度　遭到拒绝时如何圆场　不要轻言不求人第九章 把温暖和快乐带给别人　注意听别人的名字　如何熟记顾客的姓名和面貌　恭维客户要找准穴位　以笑的形式来表达豁达　把快乐带给别人　先做好熟人生意　礼轻情义重　一笔不可估量的财富第十章 推销员自我激励之道　如何做一名成功的推销员　推销员失败的原因　十种重要素质　全力打造自己的招牌　不要怕最初的失败　保持清醒的头脑　积极发展自己的才干　自我激励使人振奋　将困难化为零　为了成功，效法成功者第十一章 每天都领先别人半步　养成从容不迫的习惯　克服推销行业的最大烦恼　养成时间意识　像钟表一样准时　体力和精力是成功者的靠山　不断提高自身的素质

第一图书网, tushu007.com

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