

<<金牌推销员>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员>>

13位ISBN编号：9787546920856

10位ISBN编号：754692085X

出版时间：2012-1

出版时间：赵一鸣 新疆美术摄影出版社 (2012-01出版)

作者：赵一鸣 编

页数：168

字数：120000

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>

<<金牌推销员>>

内容概要

在当今时代，成功的字眼无时无刻不在敲击着人们敏感的神经。成功，是每个人都孜孜追求的目标。总结一些成功人士、成功企业的思想与智慧，学习他们的经验，会使你多一份自信，多一份成功的机会，多一份享受生活的能力。

<<金牌推销员>>

书籍目录

第一章 勇敢地亮出自己

让推销圆你的财富梦

自信心最重要

信心是培养出来的

为你自己的胜利而骄傲

让推销成为生活的一部分

第二章 好仪表让顾客喜欢上你

气质修炼最重要

穿着一定要得体

建立有利的第一印象

仪态大方, 体现素养

第三章 优雅的谈吐打开顾客的心门

掌握语言的魅力

首次面谈, 重视礼节

一个好的开场白至关重要

谈吐优雅, 成功推销

让自己的声音更加动听, 充满魅力

第四章 不能忽视的细节

拜访前做好积极的准备

重视细节制胜

精通你所销售的产品

递接名片有讲究

处处留心皆客户

消除客户的成见

第五章 积极的心态成就辉煌的事业

虚心接受他人的忠告

热情让你的工作更出色

努力克服恐惧心理

保持乐观的精神

把“不可能”从你的字典中删掉

第六章 毅力是成功推销的必由之路

成功的推销离不开毅力

修炼耐心, 坚定推销

坚持不懈, 直到成功

不达目的不罢休

为明确的目标而行动

执著, 向成功迈进

第七章 做好与客户的沟通

发现对方的兴趣点

合理说明结合生动描述

善于倾听更受客户的欢迎

学会让顾客尽量说“是”

不同的顾客作不同的说服方法

恰当的提问可以使销售更顺畅

少说“我”多说“你”

<<金牌推销员>>

让幽默为推销注入活力

第八章 推销是从被拒绝开始的

人们为什么会拒绝

为拒绝做好准备

正视失败与拒绝

让拒绝成为前进的动力

从被拒绝中学会推销

积极面对客户的拒绝

给顾客一个购买的理由

恰当地处理客户的抱怨

第九章 做一个“心灵捕手”

思考必须存在于推销之中

抓住顾客的心理促成交易

争取并珍惜与客户面对面的机会

正确对待竞争对手-

重视顾客的心理变化

微笑的魅力不可忽视

用赞美敲开顾客的心

攻心为上促成交

第十章 使客户相信你

对待顾客千万不要以貌取人

吸引顾客的方法

.....

第十一章 优质的服务就是最好的推销

<<金牌推销员>>

章节摘录

版权页：而拥有乞丐心理和使者心理的推销员就是两种角色定位，这两种心理模式下的推销员的精神状态是不一样的，展现在客户面前的气质、信心也不一样，最终取得的销售业绩也肯定会有差别。

推销员推销的不仅是产品，更是自己。

在使者心理模式下，推销员更容易将自己推销出去，取得客户的信任。

因此，一个优秀的推销员必须拥有使者心理。

正因为公司的产品对客户有用，你才不辞辛苦地赶来向他介绍、推销。

你是来帮他满足、解决各种需求的，你为什么没有信心？

当你意识到自己的职责就是诚恳地为用户（客户）服务时，就很容易摆正心态，树立起自信心。

而拥有了这种心态，推销就不是一种负担，而是一种奉献，是一种乐趣，你的精神状态会得到很大改善，你的客户就会用期待的目光迎接你。

此时，你的推销就有了成功的可能。

其实，推销是一项生动活泼、内容丰富的活动。

在这一过程中，除为客户提供产品、提供服务外，还能给推销人员带来许多良好的心理感受和体验，从而产生成就感和满足感，自己的社会价值不断得到实现。

同时，在与客户的交往过程中，推销员还能不断提高和发展他们的观察力、随机应变能力、自制力和一系列可贵的品质，从而使其整体素质得到提高。

这正是人们从推销这项工作中获得愉快和满足的原因。

从这点上来说，推销是一项伟大而有意义的工作。

有心理学家曾经指出：人体心理中的积极性因素是一切活动能力的来源。

在使者心理模式中，你可以不断地调整自己的情绪。

比如，当你遭到客户的拒绝时，就会有一种受挫感，但是使者心理会让你重新调整自己，并不断地进行心理暗示，鼓励自己，给自己打气，相信自己一定能成功，之后，你的大脑就会指导你的行为：你要与客户作诚恳的沟通，集中精力找出客户拒绝的症结所在，沟通的语气要稳重，要坦诚友好，等等。

这样，你就会永远处于一种斗志昂扬的状态中。

拥有了使者心理，在推销过程中遇到的种种困难也会迎刃而解。

你会非常自信，能轻易地摆脱糟糕的境遇，最终走向成功。

<<金牌推销员>>

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>