

<<成功人士99个销售细节>>

图书基本信息

书名：<<成功人士99个销售细节>>

13位ISBN编号：9787560954394

10位ISBN编号：7560954391

出版时间：2009-7

出版时间：华中科技

作者：凡禹 编

页数：360

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>

## <<成功人士99个销售细节>>

### 前言

提起销售，可能很多人会说，销售不就是卖商品吗？

不错，销售是卖商品，可它又不仅仅是卖商品这么简单。

销售不只是在卖商品，更是在卖你的人品、你的能力、你的智慧、你的技巧和你的口才。

对于销售员来说，卖商品就是卖自己。

销售员是平衡公司、客户、个人三者利益的切实实施者，正确的销售技巧将决定你的行为，良好的销售技能将成就卓越的销售业绩，卓越的业绩又会让你的职业生涯保持常青。

所以，销售靠订单说话，销售员靠业绩生存。

阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。

”销售员要培养阿基米德这种巧干的“销售技巧”和“销售心态”。

重视细节是成功销售的支点。

作为一名销售员，应该从多方面进行细节修炼。

在销售的征途中，保持一个好的心态是非常重要的。

你应该确信：从事销售事业的人都是精英。

有了好的心态，才能开始做销售方面的事情。

那么，你对自己的商品了解吗？

了解到了什么程度？

能不能像了解你最亲近的人那样，把你要推销的商品好好的了解一番？

你了解到了商品的哪些方面？

优势何在？

又有什么样的劣势？你的客户也许早就面对了很多像你这样的人，可以说是“久经沙场”，甚至已经“成精”了。

你认为客户会从哪些方面来刁难你？

既然你要把商品销售给他，你怎么证明他需要你的商品呢？

这样的商品在市场上会只有你一家吗？

客户也许会采取“鸡蛋里挑骨头”的手法来打击你，会挑你商品的缺点。

一大堆挑出来的缺点从客户嘴里一个一个蹦出来，你能一一解答，而且对答如流吗？

## <<成功人士99个销售细节>>

### 内容概要

阿基米德说：“给我一个支点。  
我就能撬起整个地球。”

销售员要培养阿基米德这种巧干的“销售技巧”和“销售心态”。

重视细节是成功销售的支点，作为一名销售员，应该从多方面进行细节修炼。

本书《成功人士99个销售细节》不仅讲述了一系列销售技巧，而且告诉大家在销售过程中需要重视哪些细节。

重视这些细节，能使客户感受到你给予他的关注和敬意，使你的商品介绍引人入胜，让你的诚信深入人心，从而帮助你与客户建立长期合作的伙伴关系，让你的销售额直线提升。

## <<成功人士99个销售细节>>

### 书籍目录

1.销售是勇敢者的事业 销售是勇敢者的事业2.以阳光心态面对销售工作 很多企业家都是从销售起步的 对销售这份职业充满荣誉感3.只有自信才能完成销售 保持自信的心态 建立自信心的方法4.充满热情,永不懈怠 热情引起共鸣 增强热情的5个步骤5.卖商品就是卖自己 注意基本的礼仪 正直自律,远离诱惑6.免卖自己不好的东西 在心态上不要有消极倾向 销售中不要有这些痼疾7.一定要抛弃乞丐心理 销售心态要摆正 要有职业自尊8.入行起步,选择比努力更重要 选对行业和销售方式 选对公司和商品9.认清谬见误区好上路 只有能说会道会忽悠才能做好销售 会建私人关系才能做好销售 大牌公司销售一定比小企业好做10.销售工作在于坚持 销售是持久战,不要急功近利 只要重复足够的遍数,就能征服客户 一次次把好处说够,把痛苦说透11.塑造得体的仪表 不修边幅的人失去主动 整理外表的9个原则12.舍得对服装进行投资 整理服装的8个要领 穿衣打扮的技巧13.男女销售员的着装法则 男性销售员的着装法则 女性销售员的着装法则14.幽默是最好的促销方式 幽默促成推销 说幽默话时的4点要求15.训练超强的记忆力 要记住别人的名字 培养惊人的记忆力 记录出差时的信息及人名16.雄辩是银,倾听是金 进行有效的倾听.....

## <<成功人士99个销售细节>>

### 章节摘录

插图：3.传递好消息尝试每天回家时尽量把好消息带给家人分享，告诉他们今天所发生的值得高兴的事情。

尽量讨论有趣的事情，同时把不愉快的事情抛在脑后。

也就是说，只能散布好消息，把好消息告诉你的家人和同事。

要多多鼓励他们，每一个场合都要夸奖他们，要知道，优秀的销售员专门传播好消息，每个月都去拜访自己的客户，并且经常把好消息带给别人。

长此以往，别人也乐于见到你，因为见到你仿佛就是见到好消息了。

4.培养客户至上的态度每一个人，无论他默默无闻或身世显赫，文明或野蛮，年轻或年老，都有成为重要人物的愿望，正如你少年时期的那些美妙梦想。

这种愿望是人类最强烈、最迫切的一种目标。

你有没有想过为什么你总是看见这样的广告语：“精明的少妇都使用……”、“白领阶层的人士都会使用……”、“想成为人人羡慕的对象就要使用……”其实这些广告语不外乎是在不断告诉大家：购买此商品就会进入上流社会，让人感到心满意足，因此值得你去购买。

这样的广告最本质的事实是，精明的广告商都了解“人人都希望获得名誉、地位以及被人认可”。

所以，建议你运用这样一个心理暗示，每天都对自己说：“我要变得热情！”

”并让这个自我激发深入到潜意识中去。

那么，当你在奋斗过程中精神不振的时候，这个激发词就会进入到你的意识中，也就是说一旦时机到来，这样的潜意识就会激励你采取热情的行动，变消极为积极，焕发精神。

5.要用希望来激励自己激励自己和他人，是发动一种行为以求产生特定成效的希望或力量。

激励的结果是产生一种动机，再由这种动机推动人产生行动。

销售员必须在自己的职业生涯中，始终保持热情，最优秀的销售员不是技能特别出众的销售员“天才”，而是能将如火的热情贯彻始终的人。

## <<成功人士99个销售细节>>

### 编辑推荐

《成功人士99个销售细节》编辑推荐：对于销售员来说，销售不仅仅是卖商品这么简单，它是在卖你的人品，卖你的能力，卖你的智慧，卖你的技巧，卖你的口才。

br 一句话，卖商品就是卖自己。

正确的销售技巧将决定你的行为，良好的销售技能，将成就卓越的销售业绩，卓越的业绩又会让你的职业生活瓮中保持常青。

所以，销售靠订单说话，销售员靠业绩生存。

<<成功人士99个销售细节>>

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>