

<<顶级业务高手培训手册>>

图书基本信息

书名：<<顶级业务高手培训手册>>

13位ISBN编号：9787563923250

10位ISBN编号：756392325X

出版时间：2010-4

出版单位：北京工业大学

作者：冯丽莎

页数：223

字数：214000

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>

## <<顶级业务高手培训手册>>

### 前言

近年来，我国从事业务工作的人呈逐年增多的趋势，之所以会出现这一趋势，是三方面因素共同作用的结果。

一是企业对从事原材料、产品的采购、销售方面人员的需求越来越大；二是受此行业业绩越高收入越高的影响，很多梦想着发财、梦想着大有作为的年轻人在致富无门的情况下纷纷迈入这一行业；三是作为企业营销最基层的组成部分，业务员是一个进入门槛相对较低的职业，不管你是什么学历、什么专业、什么性别、什么年龄，只要你具备一定的条件，即从事这一职业的强烈意愿，可以说你就有机会跨入到业务员的行列。

在这三大因素的作用下，业务人员的数量迅速增加。

但是入行的低门槛带来的结果并不都是当初想象或他人描绘中的那样美好——赚得大钱并大展己能。

同样的起点，终点却不尽相同，有的人从业务员一步步走到了企业的中层、高层，有的人通过做业务员时期的积累自主创业，但更多的人却是做了若干年仍只是一名普通业务员，更有的人在半途早早放弃……一个个不尽如人意的结果告诉我们：做业务员容易，做个业务高手却并不容易，做一个顶级业务高手更是一件难上加难的事。

鉴于此，有人对国内的业务员市场作出总结说：“国内的业务员市场正处于一个数量上供过于求、质量上供不应求的局面。

”为什么从事同样的一个职业，最终会导致不同的结果？

这里除了各自的职业理想不同之外，更多在于是否付出了努力，是否为这一事业做了最大的努力，而无关乎性别、年龄、学历和专业，更无关乎所谓的“时运”。

“没有人能随随便便成功”，这句几乎人尽皆知的歌词告诉我们，要想成为一个业务高手、成为一个顶级业务高手是必须要有所付出的。

但是怎样付出呢？

很多业务员会提出这个问题，也许他们还会说：“我一直在为之努力、为之付出，却并未见成效啊！”

正是出于此，才有了《顶级业务高手培养手册》一书的编撰出版。

本书就是为了解决业务员们这些方面的困惑而编写的，书中从顶级业务高手们所具备的那些优秀品质、业务习惯、专业形象等10个方面出发，详细介绍了成为业务高手所必须经过的一些修炼过程与必备的能力、素质，希望能对每位奋战着的业务员都有所助益。

## <<顶级业务高手培训手册>>

### 内容概要

曾有人指出：“目前国内的业务员市场处于一个数量上供过于求、质量上供不应求的局面。”在这种形势下，每一个想要在这个行业有所成就、想要登顶业务高峰的业务员就必须要比以往、比普通的业务员付出更多的努力才行。

本书从最专业的角度告诉每一个想要成为顶级业务高手的业务员该如何去努力。

如何更高效、更轻松地去努力。

书中从顶级业务高手们所共有的一些优秀品性、业务习惯、专业形象等方面出发，详细介绍了成为业务高手所必须经过的一系列自我修炼及一些必备的能力与素质。

力求让每个业务员都能通过这些努力快速成长并最终踏入顶级业务高手之列。

## &lt;&lt;顶级业务高手培训手册&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 你也可以成为顶级业务高手 推销是一项伟大的工作 顶级业务高手的基本特征 顶级业务高手志存高远 顶级业务高手从脚下开始 顶级业务高手必须自信 顶级业务高手的心灵力量 顶级业务高手用热忱感染客户 顶级业务高手不怕失败 顶级业务高手勇敢面对挑战 顶级业务高手坚持不懈第二章 顶级业务高手有优秀的品性基础 顶级业务高手的道德规范 良好的品性助你赢得忠诚客户 信誉就是生命 做一个诚实的业务员 商业机密不可泄 对生活充满激情 立即把一切付诸行动 不要迷信传统 肯于虚心求教 善于学习各种新的知识第三章 顶级业务高手有良好的业务习惯 明确自己的人生目标 学会对自己的时间进行管理 保持健康的身体状态 准确记录信息及人名的技巧第四章 顶级业务高手有良好的专业形象 专业的形象是获得客户信任的第一步 只穿最合适的, 不穿最喜欢的 着装的基本法则 穿西装一定要考究 只在身上“做减法” 不要忽略任何小细节 中庸大方的形象设计 与产品配合设计形象 巧嘴也要注意装扮 当心你的气息 注意你的身体语言 站立的艺术 你应该怎么坐 微笑, 并保持微笑 握手的讲究 不要忘了你的名片第五章 顶级业务高手善于拓展和维持人际关系 重视人际关系 业务高手要善于选择朋友 每天认识四个人 250定律: 不得罪一个客户 真正的销售始于售后 保持与客户的定期联系 “谢”出来的生意 实行客户分级管理 给客户优惠的学问与技巧第六章 顶级业务高手知晓开发客户的技巧 了解客户的需要 搜集建立客户资料档案 寻找准客户的必要性 寻找准客户的原则 准客户的来源 通过地毯式访问法找客户 通过资料查阅法找客户 通过市场咨询法找客户 通过观察法找客户 通过广告开拓法找客户 通过委托助手法找客户 通过连锁介绍法找客户 通过中心开花法找客户 通过会议寻找法找客户第七章 顶级业务高手熟知接近与拜访客户的技巧 接近客户前要做好准备工作 接近个人客户前的准备 接近团体客户前的准备 接近现有客户前的准备 接近客户的几种常用方法 成功拜访要事先预约 约见客户的几种方法 拜访前的一些必要准备 拜访中如何引起客户注意 拜访客户应遵守的原则 拜访客户时应注意的细节 拜访时要注意言谈举止第八章 顶级业务高手讲究说话的艺术 说话是一门艺术 基本的说话艺术 学会倾听 一些增强倾听效果的技巧 说话时要注意语言的选择 克服不良的说话习惯 说话时要讲求幽默的艺术 如何聊天 懂得适度赞美客户的艺术 介绍产品时的语言艺术 适度沉默 交谈中的禁忌第九章 顶级业务高手讲究推销的策略和技巧 把握推销法则 推销必备的三个前提 介绍产品的策略 善于激发客户的兴趣 几种有效的推销方法 对待不同客户推销技巧有别 注意识别成交信号 成交原则与方法的把握第十章 顶级业务高手知晓处理客户异议的技巧 推销是从被客户拒绝开始的 正确对待和处理客户异议 消除客户异议的步骤 选择最佳时机处理客户异议 避免冒犯客户 处理异议的策略 几种客户常见异议的应对方法

## &lt;&lt;顶级业务高手培训手册&gt;&gt;

## 章节摘录

推销是一项伟大的工作世界上的每一个人都在祈求有一天自己能够成功。

相信大家曾有过种种伟大的梦想：成为一个企业家；成为叱咤风云的市场主宰者；成为一个君子式的巨富……多好的梦想！

这就是你职业生涯规划的开始，难道你还没有意识到吗？

为什么你要做一个业务员甲如果你现在还认为自己作为一个一线销售人员是一件很痛苦的事情，只是为了自己能够吃饱穿暖的话，那么醒醒吧，别傻了。

多少人希望拥有这样富于挑战性的事业——注意，是事业不是工作——但是却因为自己的问题，不能够像你一样，站在那么多希望得到更多产品、更好服务的消费者面前侃侃而谈，更不能享受那种因为自己的存在让更多的人生活得更舒适的感觉。

想成为顶级业务高手吗？

我坚信你的回答是肯定的，那么首先要记住的是，你从事的销售或者说推销工作，并不是用来填饱肚子的工作，它是一项帮助你登上成功的高峰的事业！

而且是一项伟大的事业！

法国有一首小调《贩卖幸福的人》。

幸福本来不是商品，不可以贩卖。

但是如果你是一个业务员，你可以通过让需要的人购买你的产品，让他们生活得更加幸福。

想想看，是你让一个因为自己的容貌不够美丽的女子变得迷人；是你让一个盲人可以自由行走，感受世界；是你让被钢筋水泥束缚的小孩子拥有了一个快乐的童年……这是一个给多少人带来幸福的事业！

因此，你，就是那个贩卖幸福的人！

而贩卖幸福的人就是一个真正幸福的人。

推销是一个美妙的职业，它并不会像其他的职业那样单调。

你每天都会遇到不同的人、不同的事情，每天都要将幸福送出去，每天都会有新的东西等你去了解、去学习、去获取！

从事推销的工作可以让你在每一天都看见自己的进步、自己努力获得的成就，这些果实会逐渐明确地呈现出来，因此在这个舞台上，你可以看见自己的最佳表现；此外由于工作中接触到多种多样的人，你平时会自动地积累方方面面的知识，这些资本就是你日后获得成功或者晋升管理层的基石！

好了，现在大声告诉世界“我是一个业务员，我是一个从事伟大事业的人”！

一定要从自己的内心感受到这份事业的伟大，并且记住，你成功的第一步已经迈出了！

顶级业务高手的基本特征美国推销研究专家大卫·梅耶和赫伯特·柯瑞伯格深入研究，得出结论认为，一名优秀业务员至少必须具备两项基本特征：具有深入能力和自我激励能力。

所谓深入能力，是指业务员能觉察到客户的感受，借以将一项产品或服务推销给客户的能力。

如果业务员缺乏“从客户那里获得强烈反馈”这一珍贵、无可替代的能力，则推销活动绝对无法顺利进行。

我们可以打一个比方来说明。

使用高射炮打飞机时，炮手必须瞄准飞机，根据风向及目标距离，尽量加以校正，然后再开炮。

如因计算时有些微小的差错，或飞机闪避，以致炮弹差几寸而未能击中，那么就结果而言，此一数寸之差和相差数百米而未击中是完全一样的。

深入能力差的业务员便是如此。

他尽了最大的力量去瞄准目标——客户，但若客户的表现未照他预测的那样，生意就谈不成。

现代化导弹只要一接近目标，就会为飞机引擎所散发的热气所吸引，这时不论飞机如何闪避，导弹都会在热气的引导下，最终击中目标。

具有良好深入能力的业务员有如现代化导弹一样，他能感觉到客户的反应，并能随着这种反应调整自己的推销行为。

他绝不会墨守一套预定的推销方式，而会根据自己与客户间的反应行事，以便最终“击中目标”，达

## <<顶级业务高手培训手册>>

成推销的目的。

所谓自我激励能力，就是业务员把推销当成事业，而非单单为了赚钱，他们具有强烈的“把产品卖出去”的愿望，因为成功销售产品的过程可以帮助他满足个人的心理需要。

对优秀的业务员而言，推销、征服是一种升华自我的有力手段。

一位业务员的深入能力，加上他强烈的自我激励能力，可以使他有效地命中目标，完成推销任务。

但对每一名业务员而言，深入能力和自我激励能力则有强有弱。

有的人深入能力强但自我激励能力弱，有的人则相反。

然而，深入能力和自我激励能力在决定一个人的推销能力方面，不但会互相影响，而且也会互相强化。

自我激励能力强的人，有着最大的动力去充分运用所具有的深入能力。

他因为需要达成推销的目的，所以不让深入能力泛滥而变成同情。

而他那渴望征服客户的意识，也不可能允许他去袒护客户，相反，会驱使他去充分地利用对客户了解，达成推销的目的。

顶级业务高手志存高远有一个寓言故事，两个卖菜的人，一个人总是想着我今天要是能把菜都卖了就好了，另一个则老是在打算怎么样才能成为当地首富。

他们都很勤劳，都为了自己的打算不停努力，最后，第一个人总是能够把菜都卖光，而第二个人成了当地的首富。

为什么呢？

要知道你要是一开始就只打算赚100元的话，那么最后由于种种原因，你得到的可能只有10元，但是如果你一开始就打算赚10000元的话，那么最后就算失败了，你也许还赚了1000元！所以我们要立志就要立志当一个顶级业务员！

而绝不只是立志当一个公司的优秀销售人员这么简单！

你的职业目标是什么？

好好想想，你到底在为什么奋斗？

如果你工作只是为了养家糊口，也许你当一个默默无闻，只是按时完成销售任务的业务员就够了。

但是你那些美妙的梦想呢？

它们怎么办？

难道就这样放弃了吗？

不，当然不！

所以在阅读这本书的其他章节之前，你一定要想清楚自己的职业目标是什么。

你是一个业务员，同样也是一个希望有成就的人，因此现在就来制订你的目标，绘制你的人生蓝图：

在一生中，你打算做些什么事？

你打算最后成为怎样的人物？

你需要做些什么，才能满足自己的愿望？

先回答自己上面三个问题，然后再将你的远大目标写下来，时刻提醒自己，要为了它们去奋斗。

## <<顶级业务高手培训手册>>

### 编辑推荐

《顶级业务高手培训手册》编辑推荐：要想成为一个业务高手、成为一个顶级业务高手是必须要有所付出的。

但是怎样付出呢？

很多业务员会提出这个问题，也许他们还会说：“我一直在为之努力、为之付出，却并未见成效啊！”

《顶级业务高手培训手册》就是为了解决业务员们这些方面的困惑而编写的，书中从顶级业务高手们所具备的那些优秀品性、业务习惯、专业形象等10个方面出发，详细介绍了成为业务高手所必须经过的一些修炼过程与必备的能力、素质，希望能对每位奋战着的业务员都有所助益。

顶级业务高手都是培养出来的，你也可以轻松跨入这一级别。

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>