

<<先做推销员后做总经理>>

图书基本信息

书名：<<先做推销员后做总经理>>

13位ISBN编号：9787563924585

10位ISBN编号：7563924582

出版时间：2010-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：卓宇扬

页数：262

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>

## <<先做推销员后做总经理>>

### 内容概要

李·艾柯卡，22岁以推销员的身份加入福特公司，25岁成为地区销售经理，38岁成为福特公司副总裁兼总经理，46岁升为公司总裁。

李嘉诚，16岁成为一家橡胶厂的推销员，18岁的他受到老板的赏识，被擢升为部门经理。

一年后，他当上了销售公司总经理……回看这些成功人士的成长经历，他们无不在用自己的经历告诉我们推销员这个职业在他们人生中留下了不可磨灭的印记。

也正是承载这样的期望，让怀抱着无限梦想的推销员们能够坐上总经理的位置，我们特地编写了《先做推销员后做总经理(经典版)》。

《先做推销员后做总经理(经典版)》在向大家阐述推销、管理知识的同时，也结合了许多成功企业家的例子，通过他们的例子让读者朋友们更深刻地了解那些与推销管理有关的重要素质。

书中的实际例子和理论结合，向读者朋友们清楚地展示了一个推销员如何从调整心态开始，在整个推销流程中，通过如何进行产品介绍、解除顾客抗拒、达成绝对成交、完善售后服务而成长为一名优秀推销员的过程。

同时，也向读者介绍推销员如何在推销中学习开发客户、积累人脉、讲求信誉、修炼口才、精通心理、善于谈判等总经理所具备的才能，让每一位推销员都成为一名真正的管理者。

## &lt;&lt;先做推销员后做总经理&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 用总经理的心态，做推销员的事情 第一章 销售是所有成功人士的基本功 1.销售无处不在 2.销售是真正成功者的事业 3.销售是勇敢者的游戏 4.把自己销售给自己 5.把成功销售给自己 6.销售知识误区一：底薪太少没保障 7.销售知识误区二：弹性收入不稳定 8.销售知识误区三：总是求人没面子 9.销售知识误区四：遭受拒绝没尊严 10.销售知识误区五：销售太远没关联 第二章 树立信心：坚信自己的同时坚信自己的事业 1.自信是推销员的精神支柱 2.坚持做认为对的事情 3.对待事情要有怀疑精神 4.始终满怀希望 5.敢于否定自我 6.自信而不自大 7.自信从小事开始培养 第三章 磨炼毅力：直面挫折才能守望成功 1.真正的成功者敢于直面挫折 2.把坚韧不拔当习惯 3.不轻言放弃 4.心急吃不了热豆腐 5.挫折是登上成功的阶梯 6.坚持却不盲目 7.成功就比失败多一次 第四章 规划未来：走推销员的路，圆总经理的梦 1.成功属于为理想而工作的人 2.成功之路始于脚下 3.三大目标逐步实现 4.别替失败找借口 5.制定目标要避免两个极端 6.成功需要适时调整自己的目标 第五章 敬业敬业：公司是你发展最坚实的基础 1.热爱自己的职业 2.推销源于对产品百分之百的了解 3.重视自身的信誉 4.比客户更了解客户 5.向销售冠军学习六种思考方式 6.培养顾客需要的三种品质 7.善待同事，成就你的销售团队 第六章 塑造形象：推销产品前先推销自己 1.以着装赢得顾客三个战术 2.推销中的六大礼节 3.微笑是对推销员人生观的最好诠释 4.宠辱不惊的气度彰显魅力 5.让客户信任的四种品质 6.培养制胜的亲合力 7.尊重你的客户 8.让客户产生抗拒的七种人中篇 用总经理的技巧，做好推销员的工作 第七章 直面拒绝：提高陌生拜访成功率是王道 1.破解害怕被拒绝的四大心理 2.打动顾客的十种约见手段 3.选择合适的约见时间和地点 4.零距离接触客户的七种方法 5.实现顺利拜访的八项秘诀 6.取悦六类客户有方 第八章 产品介绍：让客户第一时间喜欢你的产品 1.客户最看重产品的核心卖点 2.用数据增强说服力 3.展示销售让产品走进顾客 4.从产品自身出发借势推销 5.让顾客自己发现产品的优点 6.产品介绍绝对不能做的两件事 第九章 解除抗拒：处理客户异议促成成交 1.从自身找原因：让顾客产生抗拒的六大原因 2.对抗有招：解除抗拒的九大方法 3.重点突破：巧破顾客六大价格抗拒原因 4.判断真相：顾客异议背后的“故事” 5.预防拒绝：三大步骤给顾客打预防针 6.回应拒绝：反问句式一剑封喉 第十章 绝对成交：解密迈向巅峰的成交绝技 1.善于捕捉八个成交信号 2.让客户掌握决定权 3.成交时刻淡化推销气氛 4.十三种大完美成交技巧 5.最后成交时不要把话说得太死 6.签字阶段三大禁忌让你功亏一篑 第十一章 售后服务：让客户成为朋友 1.优质服务赢得顾客的忠诚 2.细节处显真情 3.八种途径与客户保持长期联系 4.生意做成后要做的六件事 5.售后信息给客户安全感 6.售后服务是推销员的责任 7.处理客户投诉有学问 第十二章 开发客户：让更多的人成为顾客 1.找到潜在客户 2.发现客户的八个秘诀 3.广告开拓法不放掉一条“小鱼” 4.同步思维吸引顾客注意 5.区别对待七种准客户 6.给客户建档案下篇 用总经理的智慧，成就推销员的事业 第十三章 积累人脉：关系和人脉是推销员掌握明天的基础 第十四章 信誉第一：让自己的招牌亮起来 第十五章 修炼口才：有好口才才有好前程 第十六章 学会管理：掌握团队制胜之道 第十七章 精通心理：通晓心理学让你无往不胜 第十八章 善于谈判：做双赢的生意，做和气的生意

## <<先做推销员后做总经理>>

### 章节摘录

有位哲人说过这样一句话：成功就在你身边，就看你有没有勇气去摘取。

每个推销员都有这样或那样的梦想，但绝大多数的梦想却被搁浅，其主要原因就是缺乏勇气。

从事销售工作的人，可以说是与“拒绝”打交道的人。

在推销过程中，不会有客户见到推销员推销产品的时候会对你亲切和蔼地说“欢迎光临”、“真是雪中送炭”。

总有人把销售理解为一场没有硝烟的战斗，何尝不是呢？

这场战斗的精彩与惨烈的程度一点都不亚于真正的战斗。

这场战斗，就是在不断地分析客户、研究敌人、研究方法中度过。

销售就是人们在生活中的战斗。

在这里依然是适者生存，弱肉强食。

这就是为什么有的人，在销售的队伍中走在前列，获得利益、地位；而有的人，却只能看着成功者的脚步，成为这场无硝烟战争的牺牲品。

而那些走在队伍前列的人，无一不是勇敢的人。

有一位销售成绩卓越的推销员，他长期占据着销售冠军的位置，有人请教他成功的秘诀，那位推销员拒绝了：“我不告诉你，假如我告诉你的话，那我又多了一个竞争对手”。

直到他退休的时候，他终于接受了某家公司的邀请，众人得以分享他的成功秘诀。

结果，那天一共有两千多名推销员来听他的演讲。

台下掌声雷动，经久不息。

这时他把手一挥，所有的灯都灭了，突然在一秒钟之后，亮起了一盏灯。

这盏灯对着一扇门，四名大力士和一匹马弄来了一个很大很大的铁球，然后又有一个拿人拿来一把大铁锤放在台上。

台下很多人都在纳闷，不知那跟推销有什么关系。

这时他开始发问：“现在台下有哪一位可以把这个铁球移动？”

”台下有一个人说：“我能劈开坚硬的木板，我很有力气，我有信心，请让我来试一下。”

”于是他上台用大铁锤猛敲铁球，只听得“砰、砰、砰……”的响声，大铁球一点没动，他自己却因反弹而震动得厉害，手掌都被震麻了。

然后又陆续上来三四个人，他们使尽了全身的力气，铁球纹丝不动。

这时全场哗然，现场没有人认为有人可以凭一己之力让铁球动起来。

这时，推销员说话了：“现在就让我来教你们怎样成为大力士，怎样让这个铁球移动！”

”接着，他走向铁球，拿他的小指头对着这个铁球戳了一下，过5秒又对着铁球戳一下，就这样每隔5秒对着铁球戳一下。

过了5分钟，铁球没有动，而台下的人“沸腾”了。

原来所谓的推销冠军全是糊弄人的。

于是他们开始扔可乐罐子，开始叫骂……然而不管台下怎样，这位推销员依然每隔5秒钟就戳一下大铁球，到了第20分钟的时候铁球仍然没有动，台下很多人已经没有兴趣了，于是纷纷离开了会场，这时会场只剩下了500人。

## <<先做推销员后做总经理>>

### 编辑推荐

《先做推销员后做总经理(经典版)》：一本让推销员提高业绩、平步青云的绝佳实用工具书。  
世界上80%的总裁都是从推销员做起的。

走推销员的路，圆总经理的梦。

用总经理的心态，做推销员的事情  
销售是所有成功人士的基本功  
树立信心：坚信自己的同时坚信自己的事业  
磨炼毅力：直面挫折才能守望成功  
规划未来：走推销员的路，圆总经理的梦  
敬业：公司是你发展最坚实的基础  
塑造形象：推销产品前先推销自己  
用总经理的技巧，做好推销员的工作  
直面拒绝：提高陌生拜访成功率是王道  
产品介绍：让客户第一时间喜欢你的产品  
解除抗拒：处理客户异议促成成交  
绝对成交：解密迈向巅峰的成交绝技  
售后服务：让客户成为朋友  
开发客户：让更多的人成为顾客  
用总经理的智慧，成就推销员的事业  
积累人脉：关系和人脉是推销员掌握明天的基础  
信誉第一：让自己的招牌亮起来  
修炼口才：有好口才才有好前程  
学会管理：掌握团队制胜之道  
精通心理：通晓心理学让你无往而不胜  
善于谈判：做双赢的生意，做和气的生意

<<先做推销员后做总经理>>

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>