

<<无法拒绝的销售>>

图书基本信息

书名：<<无法拒绝的销售>>

13位ISBN编号：9787801559364

10位ISBN编号：7801559363

出版时间：2005-10

出版时间：中国市场（原中国物价

作者：西岳

页数：160

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>

## <<无法拒绝的销售>>

### 内容概要

销售是一个要不断面对“拒绝”的事业，不仅要面对市场的“拒绝”，面对客户的“拒绝”，而且还要面对自己的“拒绝”。

一个成功的销售人必须要在种种的“拒绝”当中，去战胜自己并且成就自己，这是销售人成功的必经之路。

销售人一定要敢于面对“拒绝”，并且去尝试让自己与“拒绝”共舞。

对一个优秀的销售员来说，他要做的应该是不断地自我激励，不断地对自己说：“我行！

我行！

我可以！

”他应该积极努力地去争取所有能够让自己远离“拒绝”的机会，让不断累积的经验成为战胜“拒绝”的武器，从而成就自己未来辉煌的销售历程！

## <<无法拒绝的销售>>

### 书籍目录

前言 远离销售拒绝引言第一篇 远离销售中的“自我拒绝” 关键1 别为你成功销售找借口 我没有经验 我害怕失败 我没有这么多精力 关键2 保持良好的销售心态 积极的销售态度 坚实的销售信心 过人的销售热忱 强烈的销售欲望 关键3 塑造一个在销售中无法拒绝的自我 设定销售的目标 管好销售的时间 养成销售的习惯 不懈地销售自己第二篇 了解客户拒绝的假象及解决方法 关键4 为什么客户会拒绝 客户没有兴趣 客户不愿改变 客户的需要得不到满足 客户情绪处于低潮 客户隐藏想法 客户对销售员不满 关键5 遇到客户常见的拒绝怎么办 遇到价格拒绝怎么办 遇到产品供应拒绝怎么办 遇到缺乏支付能力怎么办 关键6 识别客户拒绝的方法 留心观察法 直接发问法 重复证实法 失去生意法第三篇 巧妙化解客户拒绝的高效方法 关键7 作好处理拒绝的准备 关键8 抓住处理拒绝的时机 关键9 化解客户拒绝的方法 关键10 排除客户拒绝的技巧第四篇 把客户拒绝转化为成交的关键方法 关键11 去掉不良的成交心态 关键12 转化客户的拒绝态度 关键13 提升客户的购买兴趣 关键14 有效促进成交的艺术 关键15 成交危机时的处理技巧

## <<无法拒绝的销售>>

### 章节摘录

**坚实的销售信心** 销售员要走出对销售的自我拒绝，应该对自己有坚实的信心。如果你没有，那么请你从现在开始吧！

1. 启动心灵的力量 拿破仑曾经说过：“我成功，是因为我志在成功。”如果没有这个目标，拿破仑必定没有毅然的决心与信心，当然，成功也就与他无缘。信心不仅能使一个白手起家的人成为巨富，也会使一个演员在风云变幻的政坛上大获成功。信心对于立志成功者具有重要意义。所以，有人把“信心”比喻为“一个人心灵建筑的工程师”。在销售中，信心一旦与行动结合，就能激发潜意识，激励销售员表现出无限的智慧和力量。

## <<无法拒绝的销售>>

### 媒体关注与评论

销售，是从被客户拒绝开始！

坚定你的销售信自己；管好你的销售时间；养成良好的销售习惯！

认识销售中的“客户拒绝”；化解销售中的“客户拒绝”；反“拒绝”为“成交”；认识销售的“自我拒绝”；突破销售中的“自我拒绝”！

销售，是从被客户拒绝开始。

在实际的销售过程中，个人的销售能力并非天生，是要经过不断的失败、反思、尝试的反复过程才能形成符合自己的一套销售风格和经验。

<<无法拒绝的销售>>

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>