

<<推销员实用全书>>

图书基本信息

书名：<<推销员实用全书>>

13位ISBN编号：9787801798312

10位ISBN编号：7801798317

出版时间：2009-10

出版时间：中国致公出版社

作者：东方智

页数：338

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>

<<推销员实用全书>>

前言

选择了推销这门职业，是你成功人生的起点。

为什么这么说？

做推销事业的人，往往是最优秀的商业人才。

在这一领域中开拓的人，大都富于进取精神，他们拥有梦想，追求成功，他们精于谋略，在纷纷扰扰的现代社会中游刃有余。

他们的辉煌业绩、他们赢得的财富，令人羡慕。

世界上百分之八十的富翁都曾是推销员；推销员出身、而逐渐被擢升为企业领导的人物，更是屡见不鲜。

推销，最能磨练一个人的成功素质，让你获得宝贵的商务经验和做生意的才干。

推销工作可以提升你的综合素质和能力，磨练你的自我驾驭能力、判断事物能力、与人相处沟通的能力、灵活应变的能力……等等，它能够培养和提供一个人在商业社会成功所必需的商务知识、经验、技巧和谋略。

而这一切，是追求商场成功的最可靠的资本，具备了这些资本，你不赚钱谁赚钱，你不成功谁成功！

如今，不断发展的市场经济为推销员造就了成功的机会，残酷的考验也淹没了一批本领欠缺的淘金者，因此，培养正确的推销理念、磨练出色的推销技能，是推销人走向成功的必由之路。

<<推销员实用全书>>

内容概要

推销不仅仅是一项事业，更是一种生存的艺术，学会了推销本领，能使你的各项能力倍增，你会更有智慧，在生活的各个方面你都能得心应手。

即使你从事的是其它行业的工作，如果你学会以推销员的眼光看世界、以推销员的策略待人接物、以推销员的心胸干事业，那么你会觉得面前的道路越走越宽。

成功和财富已经近在眼前。

<<推销员实用全书>>

书籍目录

第一章 推销员必备职业素养 如何做一名成功的推销员 推销员应具备的基本技能 成功推销员的五个特点 职业推销员的自我训练 推销员应有的职业道德 女性推销员的职业守则 对推销新手有用的10个观念 全面掌握公司的情况 寻找一切机会学习 做出自己的特色第二章 推销员自我形象设计的明朗个性 让形象充满活力 什么样的推销员不受欢迎 浑身透着热乎劲儿 从里到外都要讲究 让自己的眼神更温柔 亲切,开朗的笑容 如何举止才恰到好处 如何保持良好的仪表 用迷人的时尚印象打动人 赢得他人信赖的小招术第三章 推销员口才基本功 推销用语的四个要点 正确使用礼貌用语 推销员如何提高语言艺术 推销语言的四种基本技巧 如何进行商务演说 注意语气和措词 推销大师的谈话经验 如何使自己说话更迷人 怎样使自己的声音更完美 用幽默发展你的客户 学用几国礼貌语 好口才就是这样“炼”出来的第四章 如何开发客户资源第五章 如何利用电话推销第六章 如何进行成功的面谈第七章 如何揣摩顾客心理第八章 卓有成效的说服术第九章 推销员必知社交礼仪第十章 机智灵活的谈判策略第十一章 左右逢源的成交高招第十二章 如何搞好售后服务第十三章 推销高手的攻心战术第十四章 热爱工作,享受推销

<<推销员实用全书>>

章节摘录

为了使你成为一个受欢迎的推销员，你应该拥有丰富的知识，并且知己知彼，使顾客对你产生一种信赖感，于是你便成功了。

你在推销时，需要善解人意。

你与顾客是一对矛盾体，你总是在顾客中生活，你要想战胜顾客的拒绝，使你的推销成功，则你就需要了解顾客的心理，以解他当务之急。

人们都有过于专注的性格，他总是急自己所急，当他口渴时，你所推销的除了饮料外对他都毫无用处，他会毫不留情地加以拒绝。

你善解人意，你将心比心，你急顾客所急，你想顾客所想，这是告诉你作为一个优秀的推销员所必须具备的素质，是你读再多的书也学不来的。

拿破仑说过：想像力支配全世界。

想像力配合技巧的语言，使你能栩栩如生地向顾客描述商品的价值，以及对顾客的利润，而使顾客主动要求你协助他。

富有建设性的想像力，经常能消除顾客的一些反抗心理，使他购买你的商品，想像着由于购买眼前的商品，给自己带来的满足心理感受和不凡的地位，从而使他购买你的商品。

不仅如此，你有了这种强劲的素质，与你没有想像力的对手相比，可后来居上，甚至遥遥领先，只要你能发挥高度的想像力，推销的成绩定会上升。

你遵守诺言能给予顾客好的印象，前面我们已说过，这里就不再多说。

你在推销时，需要有礼貌，或许你认为与顾客交易时，应采取比较亲近的态度，甚至逾越习俗界限也无所谓，你这种想法太令人失望。

你或许因一时的疏忽，忽略了界限而使行为失态，这可以理解，但不能原谅。

你在推销时，要使你的行动与谈话富有建设性。

你的这种能力有很大的价值，也会使顾客由衷地尊敬你，更进而信任你。

对于他人的建议，在你尚无良好的补救方案之前，切忌任意妄加批评，你要知道，批评他人是很容易的，然而提出富于建设性的建议却非人人都能做到。

只要你的态度富于建设性，你就可以成为备受欢迎的访客，否则，顾客会以我现在很忙的言辞来推辞你，使你尝到闭门羹的苦恼。

你在推销时，需要有克服顾客异议的能力，在你的推销态度、服务、价钱、付款条件中，无论哪一方面的说服都是促进你成功的因素。

如果你学会了当顾客在不太愿意购买时，却能针对顾客的不同心理，说服对方购买，那毫无疑问，你已经是个够格的推销员了。

作为一个推销员，无论你处于何种情况下，都要能随机应变，即刻适应。

所以你无论是从事哪一项推销工作，应在心理上有相当准备，以预防意外事件发生。

<<推销员实用全书>>

编辑推荐

《推销员实用全书》是推销员实战能力培训手册。

推销是一门技术，也是一门艺术。

同时它还是一个充满挑战、充满艰辛，更蕴含着极大成功的职业，不管你相不相信，世界上80%的富翁都曾经是推销员，推销员作为一种职业，既能充分发挥个人能力，又能充分实现个人价值。

做人做事做推销

<<推销员实用全书>>

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>