

<<中式推销>>

图书基本信息

书名：<<中式推销>>

13位ISBN编号：9787801974631

10位ISBN编号：7801974638

出版时间：2006-7

出版时间：企业管理

作者：谭一平

页数：159

字数：126000

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>

## <<中式推销>>

### 内容概要

简单的语言，平常的文字，如涓涓溪流流入你的心底，让你的推销之路充满阳光和希望。在看倦了那滔滔不绝的销售理论和枯燥乏味的销售法则后，本书中那一幕幕真实的推销故事或许会让你那困惑的心灵豁然开朗，让你那迟迟不前的销售业绩突飞猛进。

当然，是否真的如此，还需要你的肯定。

那么，请打开书吧！

使用双手的是劳工，使用双手和头脑是舵手，使用双手、头脑与心灵的是艺术家，只有合作双手、头脑、心灵再加上双脚的才是推销员。

本书不仅仅是那些正在从事推销工作或准备从事推销工作的人而写的。一个人推销能力的高低，在一程序上决定着他人生成就的大小。

## <<中式推销>>

### 作者简介

谭一平，从事现代职场研究的知名学者与作家。

1983年大学毕业，获经济学学士学位；大学毕业后在中央国家机关工作多年，后下海经商创立自己的公司；从2000年起，专门从事现代职场的研究、写作、演讲和培训，目前主要研究的领域是白领、文秘、推销和自我创业这几个方面。

## <<中式推销>>

### 书籍目录

序：派力营销将为您做些什么前言：人生需要推销技巧第一章 推销员形象 自信比相貌更重要 三分长相，七分打扮 微笑是心灵的名片 决定业绩的不只是性格 上门推销有备无患 对公司与产品“如教家珍” 守时重诺乃推销之本 无德对手以德待之第二章 寻找目标客户 有效客户就是“MAN” 推销邮件巧制作 如何打通前台“封锁线” 电话沟通有招数 鱼龙混杂客户亦有假利用好生意场上的“人脉” 拜访客户前应知己知彼第三章 拜访客户 第一次拜访要注意细节 第二次拜访关键在于机智 定期巡访要耐心 拜访之后多“反省” 拜访客户时间有讲究 恰当地运用朋友的帮忙 客户避而不见有“内因” 不能用无礼对待客户的无礼 出差不是带薪旅游 惜时如金巧安排第四章 与客户谈判 自信的推销员才能赢得客户 没充分了解各户这前慎报价 水从高处流，价从高处报 “降价”是把双刃剑最好不用 客户砍价往往中是一种心理游戏 .....第五章 与客户交往第六章 推销员成长

## &lt;&lt;中式推销&gt;&gt;

## 章节摘录

虽然这个文经理有些特别，但推销员在上门推销时遭遇怠慢应该是很正常的。本来是预约而来，可他们以一会儿有会要开、外出和很忙等理由拒绝与你坐下来洽谈。因为受生理周期、感情和工作压力都等方面的影响，客户的情绪经常会像潮水一样出现周期性的潮涨潮落。

对于客户情绪的这种变化，推销员是无法事先把握的。

因此，张姗今天遇到这种情况，主动告辞的做法很对，并在告辞时说“好的，我改日再来拜访”，给下次再来留下借口。

但是，有些推销员，在这种情况下仍保持一副“不到黄河心不死”的架势，请求对方“只要给我五分钟就行……”这种做法看上去好像对自己的工作很负责，实际上往往会让对方敷衍你，甚至让对方讨厌你。

你约好下次再来后主动撤退，反而有可能让对方感到有些不好意思，这样，当你下次去拜访时，双方的洽谈就会顺利得多。

除了对方情绪不好或素质本身就低等主观因素，有时客户日程突然变更也可能让你坐冷板凳。

比如说，你按约好的时间去拜访，但对方有急事外出没回来，或者在你来之前又来了其他客人，这样，让你一等就是一两个小时；或者你等了一两个小时，人家要下班了，于是对方告诉你说“过几天再约吧”等等，让你无功而返。

不仅如此，有时你在等待的时候，后来的客人却被先叫进去，让你窝火透顶。

终于轮到你了，刚要开始谈话，对方突然又被上司或同事叫去处理别的事情……作为推销员，你第一次拜访客户，对于对方来说，你就是个不速之客，多少让他有些厌烦，因此，他们给你一点怠慢是很正常的。

对于你来说，能见面本身就是一件不容易的事，所以，遇到冷遇和怠慢后，你决不能气馁。

一个推销员只有在遭遇各种挫折和冷遇后，精神才会坚强起来。

只有不断积累这种“精神”，才有可能成为一个意志坚毅的真正的推销员。

对于推销员来说，客户就是上帝。

上帝多了，有些上帝自然就会暴露出一些缺点。

这些上帝有时性情古怪，有时简直不可理喻，但正因为他是上帝，所以他就有这样的权利。

推销员要做的事情不是去埋怨上帝为什么这么不通人情，而是用自己的真诚和智慧去赢得上帝的欢心。

。在上帝面前保持低姿态，谦虚一点，有什么大不了的？

常言道：礼多人不怪。

推销员的头低得愈低，表现得愈谦虚，推销成功的几率就愈高。

有些客户看上去蛮不讲理或有意借题发挥，其实也就是刀子嘴豆腐心；当他们尖酸刻薄的语言像机关枪的子弹朝向射来时，只要你不以牙还牙，你不仅不会受什么伤害，过后，他们反而有可能对你产生好感，因为至少你的人品让他们钦佩。

当然，在实际工作中，说说“客户就是上帝”很容易，但要完全控制好自己情绪很难。

张姗后来发牢骚说当推销员真没一点面子，甚至觉得自己来做推销员是生活所迫，有点“逼良为娼”的味道。

既然你选择了当推销员这种职业，你的脸皮就得厚一点。

对于一个推销新人来说，脸皮慢慢变厚一点未必不是件好事。

多少年来，一些独生子女被自己的学历、外貌、智商、优越的社会关系等包围，精心筑起了一道自尊的围墙。

……

<<中式推销>>

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>