

<<销售不要太老实>>

图书基本信息

书名：<<销售不要太老实>>

13位ISBN编号：9787801978776

10位ISBN编号：7801978773

出版时间：2007-11

出版时间：企业管理出版社

作者：水中鱼

页数：225

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>

<<销售不要太老实>>

内容概要

《销售不要太老实》的目的在于：提醒那些每日奔波劳累的销售员们停下来，思考自己的失败之处，主动寻找属于自己的那条道路。

《销售不要太老实》的终极目的就是——不要再活得如此艰难！

为什么老实的销售员总是上演失败？

他们自己也纳闷：不是说一份耕耘一份收获吗？

我努力耕耘了，可为什么总是收获甚微呢？

《销售不要太老实》是一本老实人的开心锁，一面聪明人的反思镜，翻开《销售不要太老实》，改变就已经开始。

<<销售不要太老实>>

作者简介

水中鱼，中文硕士。

毕业后曾在大学任教多年，1994年开始投身于文化事业，坚持从事文学创作工作，几家媒体专栏撰稿人。

爱好旅游、交友、读书，在人生励志与智慧启迪方面深有研究，著有多部文学作品与励志书籍。

2003年8月出版《做人不要太老实》，简体字版出版销量突破20万册，荣登北京图书大厦2003年度畅销榜，并在中国台湾、香港和韩国等地出版。

2005年8月出版《你为什么吃不开》，亦受到广大读者的青睐。

水中鱼在新浪网读书频道被网友称为“老实人盟主”，他的人生信条是：与人分享是一种快乐。

<<销售不要太老实>>

书籍目录

第1章 销售太老实等于缺业绩钱总是装不进自己的口袋为找不到客户而苦恼没有关系网，到处搞突击被压力压弯了腰“煮熟的鸭子”又飞了经常被拒绝害怕敲响顾客的门被人看不起软弱可欺只有客户没有朋友“混”了多年还只是个底层销售员没信心，觉得自己不是干推销的料灰心绝望、焦躁不安盲目模仿成功人士抱怨环境和命运第2章 销售太老实等于缺人脉认为销售的核心就是卖东西不会自抬身价不能让客户先成为朋友喜新厌旧不知道为下次推销留后路只顾自己搭桥，不会拆别人的桥因小习惯丢了人单因说话不得体失去潜力客户不拘“小节”眼神就把客户吓跑了仪表不周第3章 销售太老实等于缺心计不知抢占先机没有自我保护意识不能忍辱负重被人拒绝太丢面子不为自己留点生存空间只知道埋头苦干小客户更容易攻下来不懂满足他人的需要不会掩饰自己的情绪把东西卖出去就万事大吉了价格越低越能吸引顾客他已说不买。

我就没必要再坚持了循规蹈矩地接近顾客做事死板，不知道变换角度不会选择拜访时机第4章 销售太老实等于缺方法做事不计后果企图一日吃个胖子敲开门就直奔主题带着职业腔调喋喋不休，说个没完不了解客户就去盲目“攻城”从来不做销售计划碰到什么就做什么我并不重要，重要的是产品不观察就妄下结论客户对于我来说都一样不会揣摩顾客的心理过度推销在电话里就开始推销一味地对自己的产品夸大其词说赢客户就等于成交第5章 销售太老实等于缺眼光销售是个不太光荣的职业我就是个卖东西的一心期待别人的认同时常找错对象以貌取人满脑子都是即将到手的订单没有业绩是因为我运气不济小单不拿，拿大单才过瘾我不是偷懒，是.....能完成规定的业绩就行急于求成第6章 用脑销售才是硬道理

<<销售不要太老实>>

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>