

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

13位ISBN编号：9787802136113

10位ISBN编号：7802136113

出版时间：2008-11

出版时间：海潮出版社

作者：刘子仲

页数：302

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>

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

前言

在商品社会中，推销是具有高度挑战性的职业。

你选择了做一名业务员，选择了做一个不寻常的人，选择了做一个即将成功的人。

你要梦想，你要创造，你会失败，你更要成功。

你骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界。

你将是一名出色的业务人员，一名成功人士。

你肯定知道，从20世纪下半叶开始，推销逐渐变得复杂和专业。

经济的发展要求生产向更加专业化的方向发展，对从事销售工作的业务员同样也提出了专业知识和能力的要求。

这就决定了，只有掌握推销的专业知识和能力，才能成为一名真正成功的业务员。

也许本书可以给你一些帮助。

让你做正确的事，而不是多做事；做需要的事，而不是做喜欢的事。

你希望自己成为一名优秀的业务员，这不但需要具备百折不挠的精神和钢铁般的意志，更需要智慧、技巧和艺术。

本书就是为此准备的。

全书分为十三章，介绍了成为一名金牌业务员所要明白的事，希望让你的推销过程更加快乐，让你的销售业绩能够飙升。

第一章让你明白销售的真谛，让你比以前更加热爱自己的职业第二章教你自信。

相信自己，相信产品，让你明确地认识到自己的推销能力确实存在。

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

内容概要

你应做正确的事，而不是多做事；应做需要的事，而不是做喜欢的事。
你希望自己成为一名优秀的推销员，这不但需要具备百折不挠的精神和钢铁般的意志，更需要智慧、技巧和艺术。
本书就是为此准备的。

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

书籍目录

第一章 改变观念，乐观面对——首先要认识销售的真谛 第一节 销售是一项伟大的工作 第二节 销售是赚钱最快的方式 第三节 销售可以迅速扩展人脉 第四节 销售能够帮你快速成长 第五节 很多成功者都是从销售做起第二章 调整自我，充满自信——有自信的销售员才能赢 第一节 把销售当做最大的爱好 第二节 建立无与伦比的自信 第三节 让信心照亮自己 第四节 消除自信的障碍：恐惧 第五节 和自信的人为友 第六节 通过预演提高成功率第三章 没有热情，能打动谁——让热情之火创造奇迹 第一节 热情创造业绩 第二节 凭借热情渡过难关 第三节 热爱推销事业 第四节 价值百万美元的擦鞋 第五节 热情需要训练第四章 坚韧不拔，战胜困境——让不可能变为可能 第一节 像伯德一样投篮 第二节 你没有失败 第三节 罗文中尉的启示 第四节 没有任何借口 第五节 再坚持一下第五章 诚实守信，口碑为先——诚实是成功的保障 第一节 两个关于诚实的故事 第二节 诚实赢得顾客信赖 第三节 诚实莱曼连锁店 第四节 靠诚实取胜竞争对手 第五节 诚实也要讲技巧第六章 改变习惯，自动自发——坏习惯会阻止你成功 第一节 他把“点金石”扔掉了 第二节 找出这些坏习惯 第三节 改掉坏习惯 第四节 一些行之有效的方法 第五节 参加五点钟俱乐部第七章 目标指引，事半功倍——走到你想去的地方 第一节 成功源自目标的指引 第二节 记住目的地 第三节 选择明确的目标 第四节 应当遵循的两个原则 第五节 行动起来第八章 客户开源，人脉是钱——让你的客户源源不断地诞生 第一节 从陌生拜访开始吗 第二节 通过会议挖掘客户 第三节 从老顾客那里寻找潜在顾客 第四节 不可缺少的顾客资料卡 第五节 建立你的人脉网络第九章 黄金法则，赢得客户——满足客户的需要 第一节 让顾客喜欢你 第二节 分清四位贵族 第三节 倾听的艺术 第四节 做学生，不做老师 第五节 满足需要，而不是推销产品第十章 控制局面，谈判制胜——引导客户做出成交决定 第一节 会控制局面 第二节 提高自己的期望值 第三节 不要被价格击败 第四节 谈判，不是争论 第五节 成功的谈判是“双赢”第十一章 面对异议，大胆说不——化干戈为玉帛 第一节 “异议”不是坏事 第二节 提前做好预防工作 第三节 回应“异议” 第四节 对付“拖延”战术 第五节 你经常碰到的六句话第十二章 循环渐进，果断成交——你将成为一名“closer” 第一节 “closer”法则之一：我设想已经成交 第二节 “closer”法则之二：正确识别“成交”信号 第三节 “closer”法则之三：果断成交 第四节 “closer”法则之四：让顾客行动起来 第五节 “closer”法则之五：推销适可而止 第六节 “closer”法则之六：成交技巧不可缺少第十三章 成功之道，在于服务——让服务成为你的优势 第一节 服务是第一位的 第二节 售后服务更重要 第三节 不可忽视的顾客抱怨 第四节 滚雪球效应 第五节 你还可以做得更好 第六节 你准备好了吗

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

章节摘录

第一章 改变观念乐观面对：首先要认识销售的真谛第一节 销售是一项伟大的工作推销是一种美好的职业。

随着商品经济的发展，推销人员早已成为社会劳动大军中必不可少的一分子，他们与从事其他职业的人们一样，为社会的发展和进步做出了巨大的贡献。

但是，现实中还经常能见到这样尴尬的场面：某人准备辞去公职或离开某一技术岗位去干推销工作时，常常会引发许多人对此评头论足。

担心者有之：“推销这种职业，可是靠耍嘴皮子混饭吃的哟，既要能黑着心蒙骗别人，还要巧舌如簧，能说会道，把死的说活，白的说黑，这对你合适吗？”

劝告者有之：“你现在的职业多好，好好的要丢掉干部指标，放弃技术不钻，去干那坑蒙拐骗、满天飞的勾当，你这不是越活越倒退了吗？”

你在那种行当里能学到什么呢？”

冷嘲热讽者更是到处都是：“哥们，听说你要下海，去干推销啦，嗯，推销好，能发大财啊。

不过，发财当然好，可就你这样子也去当业务员，可要当心啦，别大海没游过去，却被海浪吞掉了，那可不算啦！”

如此等等，不一而足。

不仅士大夫阶层，甚至一般平民都轻视和鄙视商人。

“坐贾行商”，那些走街串巷推销商品、处于商人第一线的推销人员，一直被人认为地位低下。

加之推销人员中的那些害群之马，有时损害了消费者的利益，让消费者上当受骗，更是加深了人们对推销人员的恶感和偏见，因此，人们对推销职业所表现出来的种种态度，也就不难理解了，关键在于推销人员自己该怎么对待这些问题。

面对这样的现实，推销人员，包括即将踏上推销之路的人首先必须树立起职业自豪感和使命感。

否则，在“低人一等”、“没出息”这些思想包袱的重压下，业务员是很难取得成功的，果真如此，还不如“敬而远之”，不进入这一行列呢。

因此，对推销人员尤其是对新手而言，关键的问题是自己要能正确地对待所遇到的一切，摒弃各种旧观念的干扰和阻碍，树立起自己的职业信念和信心。

推销原本就不是人们想象中的那么糟糕的职业，相反，它却是现实中容纳最广、最美好的职业之一。

同时，推销也是崇高的事业。

推销人员是现代社会的支柱，推销工作是一项崇高伟大的事业。

从大的方面说，正是他们的努力缩短了商品从生产到消费的过程，加快了商品流通的进程。

具体到某一个企业，它的重要性更是明显。

企业产品的销售状况，在很大程度上影响甚至决定着企业的生产、经营和效益，而推销则是销售的先头兵，它们作用的发挥程度，会直接制约着销售，尤其是对那些还不为公众所了解和接受的新产品，或销售不畅的积压品，它们销路的打开，更是离不开业务员的努力，“没有推销就没有企业”这种说法也许有点过分，但它在一定程度上也正说明了推销对现代企业的重要意义。

在许多国家中，业务员现在已变得越来越重要，他们的地位不断提高，队伍也不断扩大。

据报刊报道，推销在美国是一个十分令人羡慕的职业，民意测验反映，在54种职业中，业务员的政治地位排在第11位，经济地位则更是进入了前6名。

他们的平均年收入能超过25万美元，成绩卓著者则更会超过这一平均数的1倍，比美国总统的收入都要高。

在日本，业务员更是得到重视和尊崇。

日本每年都要举行推销员业绩比赛。

荣获大奖的冠军推销员，则会名扬四海，荣耀之至。

享誉日本、被尊称“推销之神”的一代推销大师原一平，就曾因其推销业绩超群而获得“四等旭日小缓勋章”，而日本当时的首相福田赳夫也只得得到过“五等旭日小缓勋章”。

没有人能够否认业务员们对经济发展所起的巨大的推动作用，是他们将第一台机器生产出来的产品和

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

第一件手工制品推销到了世界各地。

只要一提到工业化革命就必然联想到新机器、自动化设备和产品。

但是如果业务员不把顾客的订货单拿到，那么这一切都不会发生。

而且如果这种产品和推销产品的人不能为购买者带来利益，那么销售也是无法继续下去的。

在20世纪60年代的初期，业务员们可以说帮助近6800万人创造并保住了他们的就业机会。

将来可能会更需要推销人员去创造就业机会。

对整个国民经济所起的重要作用也是对推销这个职业的肯定，是令那些投身于这项事业的人们最为自豪的成就。

作为推销人员，你在开展推销工作时，所推销的是某种需求满足的方式，即推销产品的功能。

既然业务员推销的是能让消费者获得满足的某种方式或途径，因此，推销就绝对不仅仅是想方设法地把产品塞给顾客，大赚其利润，相反，推销是在了解顾客消费需求的基础上，设法协助别人得到他想要的东西，使他获得某种满足。

正是在这个意义上，有人称业务员为贩卖幸福的人。

<<金牌推销员一定要知道的68件事>>

编辑推荐

《金牌推销员一定要知道的68件事》不仅阐述理论知识，更是在大量中外销售业务的案例中总结出众多优秀销售人员成功的原因，让你在通往成功的道路上走得比以往更加坚定，更加轻松！

销售是世界上最伟大的工作，销售是赚钱最快的方式。

你选择了做一名销售员，就是选择了一个不同寻常的人生，选择了做一个即将成功的人。

销售工作是值得人们尊敬的。

销售不是单打独斗，看得更远是因为站在巨人的肩膀上。

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>