第一图书网, tushu007.com

<<疯狂卖手巅峰心态必修课>>

图书基本信息

书名：<<疯狂卖手巅峰心态必修课>>

13位ISBN编号：9787802342828

10位ISBN编号：7802342821

出版时间：2008-10

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣 主编

页数：186

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

前言

俗话说：“ 心态决定命运 ”，这句话对卖手来说尤其适合。
这就是众多销售人员在同一家店铺、同样知名度、同样的24小时，销售一模一样的商品，而收入却相差十倍、百倍的原因。
除了销售能力的差别之外，就是心态的差别了。
英国著名文豪狄更斯曾经说过：“ 一个健全的心态，比一百种智慧都有力量。
”这句不朽的名言告诉我们一个真理：你有什么样的心态，就会有什么样的人生。
能否做好一件事情，能否做好自己的销售工作，能力很重要，但工作心态更为重要。
一个良好的工作心态会有助于卖手的销售工作，会成就他的一份事业。
但是，很多卖手做不到这样，原因就是他们害怕顾客的拒绝，害怕遭到失败的打击。
然而这是不可避免的，是卖手必须要面对的。
与其逃避，还不如勇敢去面对。
乔·吉拉德说：“ 当顾客拒绝我七次后，我才有点相信顾客可能不会买，但是我还要再试三次。
我每个客户至少试十次。
”这就是世界销售冠军与一般卖手的区别。
记住：卖手的收入不是来源于成交的顾客，而是来源于拜访客户的总量。
还有一些卖手将自己的失败归结在没有得到别人的帮助上。
其实，最能给自己帮助，也最能帮助自己的人就是卖手自己。
心态正了，比任何形式的帮助都要来得有效、来得快速。
总之，卖手要想做好销售这份工作、成为一个优秀的卖手，就必须要懂得调整自己的心态，让心态更加适应工作，更加适应自己的生活。
本书针对一线销售人员终端卖场中遇到的常见的心理问题，从销售人员自我认知人手，提出了多个“ 黄金销售心态 ”和多种修炼良好销售心态的技巧，便于销售人员在了解自身情况的基础上，有针对性地进行训练。
此外，本书还通过大量的案例，来说明怎样运用这些制胜销售心态来超越自己，达成超高业绩。
如果你正奋战在销售第一线，本书会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态；如果你正领导着一个销售团队，本书会帮你培训优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。

内容概要

为什么有人把商品知识倒背如流，销售技巧娴熟，还是业绩平平？
为什么人在位心不在位，想到不能做到，理解却不能执行？
究其根本，一切皆因心态而起。
疯狂卖手销售技巧必修课如何从被动到主动，从懈怠消极到努力积极？
如何遭遇挫折永不言弃？
如何点燃热情，提升自信心、进取心？
本书将为您提供修炼个人心理素质、塑造阳光心态的秘诀和良剂！
本书针对一线销售人员终端卖场中遇到的常见的心理问题，从销售人员自我认知人手，提出了多个“黄金销售心态”和多种修炼良好销售心态的技巧，便于销售人员在了解自身情况的基础上，有针对性地进行训练。
此外，本书还通过大量的案例，来说明怎样运用这些制胜销售心态来超越自己，达成超高业绩。
如果你正奋战在销售第一线，本书会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态；如果你正领导着一个销售团队，本书会帮你培训优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。

作者简介

祝文欣，中国连锁经营协会零售业顾问
中研国际首席零售管理顾问
在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场。
拍摄了专门针对零售终端的系列《店铺卅绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。
多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：
2001年中国连锁经营协会主办服装行业论坛
主讲 （创建连锁零售企业的快速反应模式）
2002年虎门国际服装博览会论坛
主讲 （生产型企业如何转向品牌零售型企业）
2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛
主讲：《加盟商如何投资服装品牌》
2004年人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛
主讲：《赢在品牌决胜终端》
2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出（品牌创富渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛
主讲 （国美渠道战略）
2007年 与杭州市政府等联合成功举办经销商干人财富论坛（渠道创富决胜终端），及首届百货行业的沟通交流财富论坛。

主讲 《中国零售业的十大商机》
部分服务客户：
燕莎友谊商场北京赛特商场上海东方商厦香港新世界百货王府井百货大楼北京华联商厦中友百货北京西单商场北京翠微集团北京双安商场北京崇光百货北京东安集团北京新东安市场大连友谊商城青岛海信广场世纪金花股份有限公司皮尔•卡丹七匹狼劲霸柒牌ELLE艾格阿依莲耐克以纯美特斯•邦威等三百多家零售企业与品牌。

<<疯狂卖手巅峰心态必修课>>

书籍目录

第一章 认清自己，修炼心态 第一节 不同的卖手，不同的性格 一、卖手的性格和销售 二、活泼型性格和销售 三、完美型性格和销售 四、力量型性格和销售 五、和平型性格和销售 第二节 不同的卖手，不同的心理障碍 一、卖手也有思想牢笼 二、卖手常见的4种心理障碍及其表现 第三节 不同的心理障碍，不同的突破方法 一、过于自尊的突破方法 二、自我设限的突破方法 三、缺乏自信的突破方法 四、恐惧顾客的突破方法第二章 企图心，卖手成功的第一要素 第一节 有企图才会有成功 一、企图心是一切的基础 二、有企图心才能成就成功 三、企图心对卖手的重要性 第二节 把销售看做成功的起点 一、把销售看成事业 二、卖手的成功之路 三、卖手的发展方向 第三节 增强企图心的3个方法 一、自我肯定 二、发挥优势 三、心理暗示第三章 热情，燃起永不言败的销售激情 第一节 销售，是热情人的工作 一、热情是成功的必备条件 二、唯有热情才能使你更上一层楼 三、热情能使你赢得顾客 第二节 顾客愿为“热情”买单 一、销售成功来自专业的热情 二、没人会拒绝“热情之人” 三、用热情博取好感 四、因为“热情”而付账 第三节 用热情化解危机 一、巴掌不打“热心肠” 二、给冷场解冻 三、一缕热情，一丝温暖 第四节 将心变热的6大秘诀 一、克服职业倦怠症 二、认同工作 三、好奇心 四、与人为善 五、积极思考 六、坚持锻炼身体第四章 目标，考验卖手的销售恒心 第一节 没有目标的卖手不是好卖手 一、找准自己的定位 二、设定自己的目标 三、为目标不断奋斗 第二节 有目标才能有方法 一、有目标才能发现问题 二、有问题才有解决方法 第三节 理性制定目标 一、目标要切合实际 二、目标不能缺乏挑战 三、设定一个核心目标 四、把目标具体化第五章 挫折，让卖手意志更加坚定 第一节 有销售，必定有挫折 一、挫折是卖手王作的一部分 二、挫折并不代表结束 三、从挫折中寻找商机 第二节 “勤”是打败挫折的关键 一、卖手不能沉醉子舒适 二、好逸恶劳只能让顾客拒绝你 三、成功不会从天上掉下来 第三节 挑战顾客的拒绝 一、雷打不动，百折不回 二、从“绊脚石”变“垫脚石” 三、做永不倒下的卖场巨人 第四节 应对挫折的4种自我调节法 一、心理暗示法 二、放松调节法 三、想象调节法第六章 信心，帮助卖手铸就辉煌业绩 第一节 成功，属于自信卖手 一、金牌卖手从不言败 二、自信是前进的“发动机” 三、自信引爆你的潜力 第二节 将自信展现给你的上帝 一、推销商品先推销自己 二、表现出对卖场的信心 三、表现出对商品的信心 四、对自己要有信心 第三节 树立自信的6大秘笈 一、做自己的英雄 二、克服自卑心理 三、保持灿烂的微笑 四、不断地进行心理暗示 五、尽量扬长避短 六、做到有备无患第七章 进取心，让卖手永远保持积极乐观 第一节 卖手，绝不能不战而退 一、不要害十白顾客 第一节 卖手，绝不能不战而退 一、不要害十白顾客 二、勇于面对挑战 三、做事要奋勇当先 第二节 找准进取方向 一、了解商品的变化 二、明白顾客的选择 三、应对激烈的竞争 第三节 让顾客认可你的进取 一、设身处地为顾客着想 二、主动为顾客提供帮助 三、表现出鲜明的意愿 第四节 让上司读懂你的进取 一、站在全局的角度考虑 二、主动承担责任 三、自觉主动地工作第八章 乐观，金牌卖手的心理利剑 第一节 成功，不属于悲观者 一、悲观者没有成功的概念 二、如何摆脱悲观的阴影 第二节 乐观是第一销售力 一、用乐观征服顾客 二、用乐观吸引顾客 三、用乐观影响顾客选择 第三节 用乐观突破顾客的心理围墙 一、顾客喜欢乐观的人 二、用乐观满足顾客 第四节 乐观心态修炼法 一、保持乐观开朗的心 二、乐观精神的自我训练法 三、需要乐观并不等于盲目乐观第九章 平常心，让卖手宠辱不惊 第一节 做一个有平常心的卖手 一、要心静如水 二、要戒骄戒躁 第二节 庸人自扰，只会拖累自己 一、相同的问题，不同的心态 二、换个角度看问题 三、许多事情没那么严重 第四节 自制，是为了自己好 一、发怒是和自己过不去 二、熄灭怒火的方法 第五节 冷静面对突发事件 一、冷静面对意外事故 二、镇静面对恶性事故 三、平静处理事故第十章 坏心态，卖手失败的根源 第一节 畏惧，卖手的心理漩涡 一、究竟在十白什么 二、没有什么让你害十白的 三、克服恐惧的方法 第二节 怯场，卖手的通病 一、卖手得有张厚脸皮 二、没有必要害羞 三、叫卖就是要引人注意 第三节 倦怠，腐化卖手的斗志 一、不要总说自己累了 二、别让自己陷入空虚 三、在销售中充实自己 第四节 淡季心态，卖手不应有的心态 一、淡季何尝没有舞台 二、淡季有淡季的卖法 三、别用淡季做借口

章节摘录

四、把目标具体化下面我还是先给你们说个故事吧。
故事的主人公是一位美国著名的探险家，名叫约翰戈达德。
在他15岁的时候，他就把自己这一辈子想干的大事很庄严地写在了纸上，并且题名为一生的志愿。
他在这张纸上明确地写着：到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险；登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦特荷恩山；驾驭大象、骆驼和野马；探访马可波罗和亚历山大一世走过的道路；主演一部《人猿泰山》那样的电影；驾驶飞行器起飞降落；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；谱一部乐曲；写一本书；游览全世界的每一个国家；结婚生孩子：参观月球共有127个目标。
目标确立之后，他便开始抓紧一切时间去实现它们。
16岁那年他随父亲到乔治亚州的奥克费诺基大沼泽和佛罗里达州的埃弗格莱兹去探险。
从这次探险经历开始，他便正式迈开了实现目标的步伐。
20岁时他已经在加勒比海、爱琴海和红海的深海中潜过水；这年他还成为一名空军飞行员，在欧洲上空作过33次战斗飞行。
21岁时他就已经到过21个国家旅行。
此后，他乘筏漂流了整个科罗拉多河，探察了长达2700英里的刚果河，登上了阿拉特峰和乞力马扎罗山，驾驶过两倍的超音速喷气式战斗机飞行，写成了一本《乘皮艇下尼罗河》的书；这期间他结了婚生了五个孩子他接连不断地在实现着自己的人生目标，完成着自己的人生愿望。
戈达德正是因为有了这许多的人生目标，所以他对生活一直充满着无限的热情，将近60岁的他依然显得年轻干练、英俊潇洒。
而此时的他不仅是一位经历过多次探险和远征的老手，而且还是一位杰出的电影制片人、作家和演说家。
戈达德就是这样凭着自己坚定的信念，在他一生的岁月中出色地完成了自己确立的127个目标中的106个。
其实，我们卖手也可以和像戈达德一样活得精彩，只要我们心中也和他一样充满清晰的目标，并不断地为自己的目标努力着。
卖手：给自己一个适合的目标1．找到合适的目标就是找到通向成功的道路。
2．一个适合自己的目标，不但令你充满激情和动力，还会令你充满好奇心，让你时刻奋力为此拼搏。
你渴望尽快去揭开它的面纱，也就是我们所说的挑战性。
因为挑战性使目标对你更具有吸引力，并且吸引你走向成功。
3．设定一个核心目标就是为自己找一个长远有效的理想。
理想是生命的灵魂，它让你做有意义的事情；他让你感觉充实，感觉到快乐，时刻令你对未来充满希望，充满斗志。
为自己设定一个核心的目标，你的精力和注意力就会集中，你会为你的核心目标不遗余力地去奋斗。
4．你的目标越具体、越清晰，你在实现目标的行动过程中也就越轻松自信。
如果你连自己目标的具体内容都不清楚，你又怎么能知道下一步该如何走呢？
因此，对于每个人来说，把目标具体化是走向成功的最关键的一步。
疯狂心态故事有一天，小海马做了一个梦，梦见自己拥有了7座金山。
从关梦中醒来，小海马觉得这个梦是一个神秘的启示：他现在全部的财富是7个金币，但总有一天，这7个金币会变成7座金山。
于是，小海马带着仅有的7个金币毅然地离开家，去寻找梦中的7座金山。
小海马是竖着身子游动的，游得很缓慢。
它在大海里艰难地游动，心里一直在想：那7座金山会突然出现在眼前。
然而金山并没有出现，出现在眼前的是一条鳗鱼。
鳗鱼在得知小海马要找金山但却游得太慢时，提议可以卖给小海马一个鳍，如果它肯出4个金币的话。

小海马爽快地答应了。
海马戴上了买来的鳍，发现自己游动的速度果然提高了1倍。
海马欢快地游着，心想金山马上就会出现在眼前了。
然而出现在海马面前的是一个水母。
水母又给小海马出了一招：你看，这是一个喷气式快速滑行艇。
只要给我3个金币，我就可以把它卖给你。
有了它，你可以在大海里飞快地行驶，想到哪里就能到哪里。
小海马坐上神奇的小艇，速度一下子提高了5倍。
小海马想，用不了多久，金山就会出现在眼前了。
然而，金山还是没有出现，出现的是一条大鲨鱼。
鲨鱼对它说：你太幸运了，对于如何提高你的速度，我有一套彻底的解决方案。
我本身就是一条在海里飞快行驶的大船。
你只要搭乘我这艘大船，你就会节省大量的时间。
大鲨鱼说完，就张开了大嘴。
那太好了，谢谢你，鲨鱼先生！
小海马一边说一边钻进了鲨鱼的口里，向鲨鱼的肚子深处欢快地游去点评：你的目标越是切合实际，你就离目标越近。
海马就因为自己做了一个梦，它认为自己仅有的那七个金币可以实现它所谓的目标。
可是，糟糕的是它没有将自己的能力和现实状况与这个所谓的目标进行考量分析，它懵懂地向着它的目标前行去了可是，当这个目标不适合你的时候，你再怎么努力，怎么付出，你都不会达到目的，就像海马一样，它为自己的目标付出一切——也就是它仅有的7个金币，可是这个不切实际的梦想让他越是努力，它就离失败越近。
因为它的目标仅仅是个梦而已，根本就不切合实际。

编辑推荐

如果你正奋战在销售第一线，《疯狂卖手巅峰心态必修课》会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态；如果你正领导着一个销售团队，《疯狂卖手巅峰心态必修课》会帮你培训优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。
为什么有人把商品知识倒背如流，销售技巧娴熟，还是业绩平平？
为什么人在位心不在位，想到不能做到，理解却不能执行？
究其根本，一切皆因心态而起。
疯狂卖手销售技巧必修课如何从被动到主动，从懈怠消极到努力积极？
如何遭遇挫折永不言弃？
如何点燃热情，提升自信心、进取心？
《疯狂卖手巅峰心态必修课》将为您提供修炼个人心理素质、塑造阳光心态的秘诀和良剂！

第一图书网, tushu007.com

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