

<<现在发现你的销售优势>>

图书基本信息

书名：<<现在发现你的销售优势>>

13位ISBN编号：9787802515406

10位ISBN编号：7802515408

出版时间：2010-12

出版时间：金城

作者：星宇 编

页数：219

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>

<<现在发现你的销售优势>>

前言

在过去的100年里，商业的发展为人类社会造就了一批令人惊叹的营销天才，这些人终其一生都在向我们揭示一个道理：任何产品的销售，其前提都是推销员成功地将自己推销出去！

在这种背景下，每一个销售人员乃至普通人都在考虑一个问题：如何推销自己？

不少营销类书籍也给出了相关答案。

但多数销售人员仍然感到不满足。

尽管他们在实践中逐步掌握了强力的沟通技巧，但这并不能帮助他们发现自身作为一个商业分子的独特价值，没有发现自己的价值，又谈何将其推销出去呢？

财富游戏仍在周而复始，大量热爱销售工作的人们并没有从旧的圈子里跳出来，站到一个新的高度审视自己，掌控人生。

相反，他们在种种交流和培训中感到了更多的困惑——我到底有没有机会成为一个超越平庸的伟大营销者？

我的潜质究竟有多大？

在市场环境没有大的变化下，我应该怎样努力才能使自己的业绩出现大的突破？

我所处的环境是否正在限制我的发展？

这一个又一个的问号令人疲惫不堪，怎么办？

求人不如求己！

如果你在过去的销售生涯里没有找到自信，那么请从现在开始，注意自己的每一次成功，注意客户的每一次肯定和关注。

一旦你发现客户对你本身表现出了超乎产品和服务本身的热情，你就要认真地去分析体察其中微妙的原因。

<<现在发现你的销售优势>>

内容概要

“为什么没有业绩？”
销售员常常会这样自问。
是公司的产品没有竞争力？
是市场竞争太激烈了？
是目前经济不景气？

不要再找借口了，作为一名销售员，没有业绩的主要原因是你自己。
销售员不仅要对自己的产品了解透彻，而且更重要的是运用自身的魅力获取客户的认同和信任，才能实现产品的销售。
所以，在销售产品之前，请先找出自己的销售优势，将自己推销出去。

本书告诉你如何发现自己的销售优势！

<<现在发现你的销售优势>>

书籍目录

销售自己的形象优势

细节1 你的形象价值百万

外表是无声的推销通行证

佛靠金装，人靠衣装

着装应照顾客户的心理

细节2 积极心态彰显个人魅力

以成功者的姿态面对客户

自信让客户更加信赖你

细节3 举止细节体现专业素养

礼貌待人重在销售细节

与顾客融合在一起

销售自己的感情优势

细节4 推销工作98%是感情工作

让客户感受到你的关心

交易之外自有真情

细节5 让你的客户成为上帝

尊重每一位客户

不要忽视你的老客户

买卖成不成，要留下后路

销售自己的大脑优势

细节6 机会总是留给有准备的人

做好你的销售规划

找到最合适的销售对象

把产品放到你的脑袋里

细节7 有技巧地接近你的客户

给顾客看得到的好处

抛块“砖”来引“玉”

商品就是无言的名片

让客户惊讶一回

细节8 充分利用你的右脑优势

销售需要灵感，灵感需要实践

相信你的观察和判断

细节9 掌控客户的需求情

计口送米，王永庆的营销秘密

按需分配，卖得多未必是好事

纵深销售，深层挖掘客户需求

销售自己的人品优势

细节10 实现承诺的销售力量

绝不食言带来好业绩

销售中的承诺要多远

细节11 发挥你的个性影响力

信任是最重要的敲门砖

言语之间充满真诚

为客户就是为自己

销售自己的沟通优势

<<现在发现你的销售优势>>

细节12 说的一定要比唱的要好听

让你的语言充满魅力

说话要含蓄

赞美是最动听的语言

会说话是本事

细节13 倾听是一种无声的沟通

耐心倾听客户的心声

要先听后想，不要边想边听

细节14 直击客户的需求点

替客户说出他的需求

只问“要多少”，不问“要不要”

你需要的斧子是这样的

销售自己的服务优势

细节15 态度决定你的销售服务质量

为客户热情服务带来的成绩

微笑是服务的灵魂

把客户的抱怨理解成礼物

细节16 培养专业销售服务水平

为客户提供全方位的销售服务

为客户提供人性化销售服务

<<现在发现你的销售优势>>

章节摘录

我们知道“自信是走向成功的敲门砖”，自信是每个人事业成功的必要条件，对于推销员来说，培养起自信心，才能够使自己成为一个合格的销售人员。

只有拥有自信，客户才会真正依赖你。

法国著名的小说家小仲马，年轻时喜欢创作，头几年写的作品统统被编辑退回来。

他父亲大仲马怕儿子受不了打击，便建议说：“你如果能在寄稿时告诉编辑你是大仲马的儿子，或许情况就会好多了。

”小仲马固执地说：“不，我不想坐在你的肩头上摘苹果，那样摘来的苹果没味道。

”年轻的小仲马不但拒绝以父亲的盛名做自己事业的敲门砖，而且不露声色地给自己取了十几个其他姓氏的笔名，以免让那些编辑把他与大名鼎鼎的父亲联系起来。

小仲马面对那些冷酷无情的一张张退稿笺，没有沮丧，他对自己说：“我能成功，一定能成功！”

”这些激励自己的话，排除了失望、犹豫等消极因素的干扰，使他在积极心态的支配下，产生了力量，这种力量不断地推动他去思考，去创造，去行动，去完成使命。

他的长篇小说《茶花女》寄出后，终于以其绝妙的构思和精彩的文笔震撼了一位知名的老编辑。

这位编辑曾和大仲马有过多年的书信来往，他发现《茶花女》投稿人的地址和大仲马的地址丝毫不差，怀疑是大仲马另取的笔名。

但作品的风格却和大仲马的迥然不同。

他带着这些疑问去拜访大仲马。

令他大吃一惊的是，《茶花女》这部伟大作品的作者，竟是大仲马的儿子小仲马。

“你为何不在你的稿子上署上你的真实姓名呢？”

”老编辑不解地问小仲马，小仲马说：“我只想拥有自己真实的高度。

”

<<现在发现你的销售优势>>

编辑推荐

<<现在发现你的销售优势>>

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>