

<<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：9787802550483

10位ISBN编号：7802550483

出版时间：2008-9

出版时间：企业管理出版社

作者：静涛

页数：288

字数：310000

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

爱上销售职业，发掘销售优势成功的起点是首先要热爱自己的职业。

世界推销大师吉拉德曾问一个神情沮丧的人是做什么的。

那人说是推销员。

吉拉德告诉对方：“销售员怎么能是你这种状态，如果你是医生，你的病人会杀了你。

因为你的状态很可怕。

”吉拉德也曾被人问起过职业。

听到答案后对方不屑一顾：“你是卖汽车的。

”但吉拉德并不理会：我就是个销售员，我热爱我做的工作。

既然你选择了推销工作，最好在这个职业上待下去。

因为，所有的工作都会有问题，明天不会比今天好多少，但是，如果频频跳槽，情况会变得更糟。

他特别强调。

一次只做一件事。

以树为例，从栽上树苗，精心呵护，到它慢慢长大，就会给你回报。

你在那里呆得越久，树就会长得越高大，回报也就相应越多。

作为一名推销员应该以推销业为荣，因为它是一份值得别人尊敬及会使人有成就感的职业，如果有任何方法能使失业率降到最低，推销即是其中最必要的条件。

你要知道，一个普通的销售人员可为30位工厂的员工提供稳定的工作机会。

这样的工作，怎么能说不是重要的呢？

吉拉德说：“每一个推销员都应以自己的职业为骄傲。

因为推销员推动了整个世界。

如果我们不把货物从货架上和仓库里面运出来，整个社会体系的钟就要停摆了。

”一个身强力壮的小伙子，却整天没有工作干劲，另一个白发苍苍的七旬老叟，却能把事情做得比我们所有人都好。

两者为什么会有这么明显的不同？

显而易见，其差别在于态度——前者不爱自己从事的工作，而后者酷爱自己的工作。

一般来说，一个人越是热爱自己的工作，干劲就会越大，取得的成绩也越多。

某人曾同邻居家的孩子有过这样一段对话：“学校里的情况怎样？

”“我觉得不错，”“你的英语课学得怎么样？

”“糟透了，枯燥无味，我每天在课堂上打瞌睡。

”“那政治课呢？

”“也不行。

上政治课时我同样困得睁不开眼，我们的老师确实糟透了。

”“物理课呢？

”“哦，”他突然眉开眼笑，“物理考试我得了满分。

我就喜欢这门课，特别是实验。

我长大以后想当一名物理学家。

”很显然，这个孩子对课程的喜恶态度对其分数有重大影响。

热爱你的工作吧，推销员朋友，这是成为冠军推销员不可缺少的。

拿破仑说。

不想当将军的士兵不是好士兵，同样，不想当冠军推销员的推销员，就不是好推销员。

所以，从现在开始，发掘自己的优势，用心做好销售这份职业。

你收获的将是满满的成功。

<<现在发现你的销售优势>>

内容概要

销售是一个伟大的工作，销售员销售产品的同时也是在推销自己。

只有充分被顾客认可的销售员才能顺利地把产品卖出去。

任何一个销售员都是与众不同的。

都有自己的优势和缺点。

任何一次成功的交易都是销售员发挥优势的结果。

成功的销售员懂得隐藏自己的缺点，发挥自己的优势，让顾客快速的接受自己和产品；他们也懂得如何把自己的优势变成自己的强势，从而在和其他销售员竞争的时候占据有利地位。

要想成为一个成功的销售员，必须充分挖掘销售优势。

<<现在发现你的销售优势>>

书籍目录

第一章 销售现状不能决定你的未来 不能安于现状，不能止步不前 你的过去不能代表未来 放弃过去并不意味着放弃经验 主动改进，而不是被动挨打 你才是自己最大的敌人 灿烂的未来需要你从现在就开始付出 时时学习，时时进步 把知识运用到实际中第二章 他为什么是最伟大的推销员 他用爱心创造伟大的财富 他坚持不懈面对考验 他用自信迎接明天 对每一次销售他总是充满热情 为了理想他珍惜每一分钟 历经磨难他成就了辉煌人生 每天自省五分钟 他能很好的控制情绪第三章 销售自己比销售产品更有吸引力 销售最重要的是要有目标 给自己进行良好的自我规划 一定要有积极的销售心态 做任何事情都要有主见 专注于自己的工作 勤奋，惟有勤奋 让自己变得强大 谦虚能带来不错的收益 锻造勇敢的心 从现在开始，勇敢地去创新 每天进步一点点 原谅他人的过错 培养永不放弃的习惯第四章 找到目标人群展开销售 轻松克服怯场心理 善于发现生活中的机会 杜绝以貌取人的恶习 与客户取得交流和沟通 选择好推诿的时机、地点 善于开发潜在客户 怎样快速接近客户 与客户思维保持同步，以吸引顾客注意 从顾客喜好出发 建立自己的客户网 从满意客户那里得到客户第五章 销售人员如何快速被认可第六章 最高效的销售方法第七章 怎样才能不让客户流失第八章 被拒绝的同时也是新机会的诞生第九章 销售说到底是说服与被说服的游戏第十章 你也能把任何产品卖给任何人

<<现在发现你的销售优势>>

章节摘录

世界上第一辆四轮汽车是福特发明的，在其他汽车公司崛起之前，世界上最受欢迎的汽车是福特的T型车。

这种汽车色彩单一，除了黑色还是黑色，样式也比较古板，但在流水线大批量生产模式下，其成本较低，而且耐用，迎合了当时世界各国消费者的需求，畅销期长达20年。

也许正是因为这种畅销，让福特的经营者们误认为“现状”可以一成不变，福特王朝可以永远做汽车业的老大，进而忽视了世界一直都在前进的现实。

20世纪20年代，经济进一步发展了，美国人的收入增加了，汽车不再仅仅是代步的工具，人们更乐意把它当作地位和身份的象征。

显然，色彩单一，样式单一的T型车，已经无法满足人们的这种需求了。

然而，福特公司经营者对这种变化视而不见，福特本人还固执地说：“不管消费者需要什么，福特公司生产的汽车永远都是黑色的！”

”前进中的世界，终于使停止“现状”的福特落后了。

跟上时代发展的，是顺应消费者需求的通用汽车，以及后来的日本丰田和本田等。

你止步不前，换来的只能是落后，落后就面临被淘汰。

你不变，环境却每时每刻都在变。

有的老板，在几年前还把企业搞得红红火火，近几年却力不从心了；也有的老板，过去成功过，后来栽了跟斗，现在想东山再起，却办不到了。

即使拥有比当年创业时更丰富的资源都无法办到。

老板今不如昔，可能有多方面的原因：企业规模大了，他本人却没有成长；现在创业门槛更高了，他跨不过去了；市场机会越来越少了，争夺者却更多了，竞争更剧烈了；现在的创业环境变化了，他不适应了。

这些原因，归结起来，其本质都是安于现状造成的。

尤其是环境的变化，让很多缺乏远见的老板吃亏不小。

他们总是以为。

环境不会恶化，只会越来越好，或者至少可以保持现状。

在日新月异的环境中。

他们顽固地走着老路子，使着旧方法，守着落后的经营理念。

<<现在发现你的销售优势>>

编辑推荐

《现在,发现你的销售优势》由企业管理出版社出版。
热爱你的工作吧,推销员朋友,这是成为冠军推销员不可缺少的。
拿破仑说。
不想当将军的士兵不是好士兵,同样,不想当冠军推销员的推销员,就不是好推销员。
所以,从现在开始,发掘自己的优势,用心做好销售这份职业。
你收获的将是满满的成功。

<<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>