

<<心态决定业绩>>

图书基本信息

书名：<<心态决定业绩>>

13位ISBN编号：9787802554047

10位ISBN编号：7802554047

出版时间：2010-5

出版时间：企业管理出版社

作者：周帆

页数：239

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>

<<心态决定业绩>>

前言

如何做一名优秀的推销员？
如何才能卖出更多的产品？
这是很多推销员经常反思的问题。
我们不仅要善于提出这些问题，更重要的是拿出解决问题的完美方案。
中国有一个非常准确的词汇叫做“境由心生”，大概的意思是说外在的一切都来源于我们的心灵。
做好一名优秀推销员的前提是端正自己的“心”，也就是摆正心态。
心态对我们的思维、言行都有导向和支配作用。
人与人之间细微的心态差异，就会产生成功和失败的巨大差异！
从事销售工作的人们，往往要比常人面对更加复杂多样的竞争环境，要想走向成功，更需要培养健康成熟的心态，为今后的发展奠定坚实的基础。
“一种良好的心态，比一百种智慧都更有力量。”
每个人的潜力都是无限的，有什么样的心态，就会有怎样的工作业绩与生命质量。
每一个销售员都渴望拥有高业绩和丰厚的收入，但真正能够活得精彩无限，实现自己梦想的，却是那些始终以良好的心态回应生活的人。
生活就是一种态度，态度又决定一切，你能驾驭自己的心态，其实就开始了你的推销精彩人生。
实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极地重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀。
本书详细介绍了作为一名优秀的推销员所应该具备的九大心态：准备的心态、自信的心态、空杯的心态、包容的心态、真诚的心态、主动的心态、积极的心态、老板的心态以及坚持的心态。

<<心态决定业绩>>

内容概要

推销不只是一种职业，一种工作，一种活动，也是一种艺术行为，一种生活方式，一种精神信仰，推销员的推销能力很大程度上决定着商品的销售情况。

做好推销工作不仅需要了解和掌握商品的质量和性能，更需要培养自身健康成熟的心理素质，本书针对推销人员在销售和培训中遇到的困惑，为推销人员提炼了修炼良好心理素质的多种技巧。

书中通过大量的案例来说明。

怎样运用9大心理素质训练自己，超越自己，创造销售业绩的奇迹。

<<心态决定业绩>>

书籍目录

第一章 有备而来，备而无患——准备的心态 推销工作的意义 珍惜自己的推销机会 推销之前先要知己 了解客户的需要达到知彼 临危不乱，做好个人工作计划 将准备变成一种习惯第二章 只有相信才有可能——自信的心态 相信自己，挑战命运 相信你的能力，就没有卖不掉的产品 自卑，让你与财富无缘 在人生低谷时学会坚守 提升自信，从赞美自己开始第三章 适时适地约见客户——空杯的心态 生活就是不断地重来 放下是为了得到更大辉煌 拿起空碗吃饭，才能永不满足 不断超越自我，追求更多成绩 归零是一个永远的过程 挫折正是。

空杯的最好良机第四章 海纳百川有容乃大——包容的心态 包容是一种美德 合作是一种境界 接受现状才可能让快乐自然涌动 博采众议，用别人的想法完善自己 在推销工作中寻找乐趣 使顾客变成合作伙伴第五章 用心去经营——真诚的心态 他们的财富源自长久的真诚 以宽容真诚的心态对待顾客 善于聆听客户的不满 幽默，为你的真诚加分 真诚需要付出 不为他人的不真诚影响自己的真诚第六章 自己的事情自己做好——主动的心态 一份耕耘，一份收获 主动才会有业绩 把推销服务做得更到位 不要拒绝推销分外的工作 主动在于行动 给自己画张目标地图，把愿望说出来第七章 立足长远，未雨绸缪——积极的心态 同样的工作，不一样的业绩 感激顾客的回绝和挑剔 学会自我调节，养成积极心态 再苦也要笑一笑 生气不如争气 塑造积极心态的五个行动第八章 像老板一样去思考与行动——老板的心态 定位人生，把老板当作自己的标杆 把老板的事当作自己的事 老板不在，要干得更好 把结果交给老板，把问题留给自己 与老板“共苦”，才有机会“同甘” 做自己的老板：拒绝“打工心态”第九章 再坚持一下——坚持的心态 不卑不亢，坚持到底 精诚所至，金石为开 成功贵在坚持不懈 养成坚持的好习惯 坚持就是前进 用坚持兑现梦想

<<心态决定业绩>>

章节摘录

管理专家想了想，说道：“在开始任何一项工作之前，都要做好准备工作。你们俩说的准备工作都是有道理的，但是还不全面。

推销的准备工作需要很多步骤。

前期要做市场调查，了解同类产品，了解消费者的需要，这样再有针对性地根据客户的需要进行推销，得到顾客的反馈后，进行改进。

这当中要碰到很多问题，很多难关。

但解决困难，迎接挑战，也是工作的意义和乐趣所在。

只要你逐步积累经验，找到正确有效的方法，看上去很难的事也变得不难了！

”说到这，营销专家问甲和乙：“你们有没有发现，推销和管理这两种工作，其实也是有一些相似的地方？

”两位学生一时摸不着头脑，乙问：“这两种应该差别很大吧？

”营销专家说：“其实，他们的工作有一点是相通的，这也是所有工作的共同点，就是面对问题和解决问题。

工作，就是凭借人的能力、经验、智慧，凭借人的干劲、韧劲、钻劲，去克服困难，解决那些妨碍我们实现目标的问题。

这就是工作的实质。

”管理专家已经回答了推销工作的意义。

推销工作也是面对问题和解决问题，工作不是一种索取，工作首先需要付出。

为什么公司肯花钱请我们来推销？

因为公司需要我们为公司解决问题，需要我们为企业创造价值。

所以，解决问题的能力决定你的工资水平。

有专家给工作下的定义是：工作是一种身体或者精神劳动的付出，是为企业做贡献，也是在满足和实现自己的个人价值。

工作的目的有两个，一是满足企业的需要；一是创设有利于个人的需要，即获得物质和精神上的报酬。

一个人，如果仅仅为了获得物质上的报酬而去工作，那么这个人太可悲也太短视了。

因为他永远是工作的奴隶：工作对于他来说，始终是一个负担，他享受不到工作的乐趣，工作也吝啬给他快乐。

<<心态决定业绩>>

编辑推荐

《心态决定业绩：优秀推销员的9项心理训练》是一部透析推销员生存法则的深度读本：9项心理素质训练，帮你解决现实中的推销困惑！

如何做一名顶级的推销员？

如何吸引到更多的客户？

如何又多又快又轻松地拿到订单？

那些金牌推销员身上有哪些值得我们学习的资质？

这是一艘驶向辉煌事业的顺风之舟，9项心理素质训练，让你快速成为推销高手，谨以此书献给所有为实现梦想而努力拼搏、奋发向上的推销员，你们将会是更棒更成功的人。

此时此刻，从事推销工作的你必须系统掌握其中的规则与奥秘，才能得到主动权，进而使自己在推销行业中全面掌握和熟练运用各种赢得客户的秘密武器和制胜法宝！

<<心态决定业绩>>

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>