

<<销售细节大全集>>

图书基本信息

书名：<<销售细节大全集>>

13位ISBN编号：9787802557185

10位ISBN编号：7802557186

出版时间：2011-1

出版时间：企业管理出版社

作者：赵彦锋

页数：374

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>

<<销售细节大全集>>

前言

据统计,我国目前至少有6500万名销售员,活跃在社会的各个行业中。

这个数字不仅说明销售员队伍的庞大。

恰恰也说明了销售工作确实是一个可以为人们提供广阔发展空间的职业;是一个可以实现自己人生价值的职业。

没有任何一个行业,能够比从事销售更能让人快速升迁,得到高薪了。

同时快速发展的社会需要更多的销售人才,经济大潮中的企业需要真正的销售精英。

随着经济的不断发展。

信息共享程度越来越高。

销售已经成了企业发展和生存的命脉。

销售员的工作业绩。

直接影响着企业的经济效益。

每一家企业都期待自己可以拥有一支勇猛无敌的销售队伍;每一个销售员都希望自己可以成为这支金牌队伍中的先锋队员。

然而,在数以千万计的销售员中,像乔·吉拉德、原一平那样的销售巨人,实在是微乎其微。

绝大多数的销售员,还是在寒来暑往,顶风冒雨中辛苦奔波,但是得到的收获确实相当的微小。

那么,同样是销售员,为什么就不能像乔·吉拉德、原一平那样成功呢?

其实归根结底,就是在销售技巧和销售方法上存在问题。

其实,不管做什么事情,要想有所收获,就必须有所付出,敢于承担风险,敢于面对失败。

要做到这一点并不困难,只要不为自己寻找借口,从自己假想的美好世界中走出来,你就能认清现实并采取行动。

很多销售员总为自己的怯懦寻找借口,而正是这些借口让他们丧失了面对现实的勇气。

要想成为一名优秀的销售员。

仅仅凭着对销售工作的热情是不够的。

销售员还必须具备较高的、全面的个人素质。

包括:良好的自我驾驭能力、准确的判断能力、高效的与人沟通的能力、灵活的应变能力等等。

这些能力都不是与生俱来的,必须通过学习和实践不断的磨练和完善才能获得。

<<销售细节大全集>>

内容概要

阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。

”销售员要培养阿基米德这种巧干的“销售技巧”和“销售心态”。

重视细节是成功销售的支点，作为一名销售员，应该从多方面进行细节修炼。

本书不仅讲述了一系列销售技巧，而且告诉大家在销售过程中需要重视哪些细节。

重视这些细节，能使客户感受到你给予他的关注和敬意，使你的产品介绍引人入胜，让你的诚信深入人心，从而帮助你与客户建立长期合作的伙伴关系，让你的销售额直线提升。

<<销售细节大全集>>

书籍目录

第一篇 职业心态篇 第1章 为自己的工作骄傲 ——销售员必备的职业心态 选择销售就是选择成功 努力让自己成功 以自己的职业而自豪 充满热情地去工作 培养良好的性格习惯 从容地迎接挑战 品格是成功的前提 毅力是成功的资本 学会塑造自己的品格 第2章 敢去尝试才能接近成功 ——勇敢是销售的钥匙 销售是勇敢人的事业 销售员就是在推销自己的勇气 别给自己偷懒找借口 坦然地面对失败 绝对不轻易退缩 努力挖掘自己的潜能 相信自己攻无不克 第3章 只有自信才能被别人信任 ——自信是成功的基础 有信心就能有收获 保持自信的心态 自信心低落的主要原因第二篇 职业素质篇第三篇 客户分析篇第四篇 客户拜访篇第五篇 销售口才篇第六篇 心理战术篇第七篇 自我提升篇

<<销售细节大全集>>

章节摘录

真诚、真实和透明对我们每个人都具有非常重要的影响。

试想：让每个人都信任你。

让每个曾经和你打过交道的人都认为这里有一个人不闪烁其辞，不鬼鬼祟祟，不让人失望，在他诚实的品性中没有任何瑕疵，你可以永远相信他的话。

这儿有一个没有什么东西需要隐瞒的年轻人，除了说出真话以外他没有别的动机，他无需隐藏他的行踪。

他必须使他今后的言行保持一致，他知道诚实是无需设防和解释的，他的品格是透明的。

人们无需处处防备他，这绝对是一笔难以用金钱来衡量的财富。

一个优秀的销售员不会认识不到和他打交道的人已经上过许多次当了，一条上过钩的鳟鱼是不会轻易去碰新的鱼饵的。

他不会忘记，很想买他东西的客户也许有过许多次不幸的经历，他们可能买过许多的金砖，他们的信心已经被违约的事情动摇过许多次，因此他们做事会时刻小心，在一开始他们会把每一个接近他们的销售员都看成是巧舌如簧的骗子。

有经验的人都知道，幼稚的商业行为是会让商家自食其果的。

一项不诚实的举措，任何欺骗的买卖和任何欺骗的企图对公司来说无疑都是一把会伤及自身的飞镖，它只是一个时间的问题。

每一次不实的描述和卑鄙的交易或早或迟都会让公司付出惨重的代价。

记住：你做的每一笔买卖都是一个广告，它既会帮助你做成下一笔买卖，也会断了你今后的销路，它是你们公司名誉和总体政策的广告。

你们整个公司是公平、诚实，还是狡猾、奸诈，都会通过它宣扬出去。

换言之，和你打交道的人会通过你给他留下的印象对你们的公司有一个清楚的了解——你们的政策和做生意的方法。

他能够非常清楚地分辨出他是不是在和一群高素质的人打交道；他能否绝对信赖公司的话：他是不是会受到保护；或者在这家公司每做一笔商业交易的时候是不是必须通过处处设防和时时小心来保护自己。

他能够分辨出他能否绝对相信这家公司为他做的事情是公平的。

“一个公司是根据它所雇用的人来判断的。

”

.....

<<销售细节大全集>>

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>