

<<闽商传奇之蔡清楚>>

图书基本信息

书名：<<闽商传奇之蔡清楚>>

13位ISBN编号：9787807472551

10位ISBN编号：7807472553

出版时间：2008-10

出版时间：海天出版社

作者：许源

页数：167

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>

<<闽商传奇之蔡清楚>>

前言

从事行销工作十年来，历经千辛万苦，在艰难环境中磨炼至今，才逐步走向成熟。多年的付出与不断学习，让我从性格内向的销售员走向讲台，用自己所做所学作为教程向千千万万渴望在销售界成长突破的人谨献绵薄之力。

以帮助他人作为使命，让我不断在演讲中突破，销售做到哪里，哪里就有我演讲的声音。

在忙碌的工作之余，才有机会静坐写字台前，把心中多年的销售心得挥笔写出来，让它去帮助更多曾经像我一样需要帮助的人。

回想起十年前刚刚踏入销售领域，那段刻骨铭心的记忆一直鞭策着我不断进取，我与老乡在福建南平创业期间，整整一年半时间没有业绩，我们每天依然精神抖擞夹着资料袋往返住处与公司间，那个时候根本没有相关的销售培训，仅凭个人摸索和意志力，在一年零七个月的苦苦煎熬下才赚到了人生第一次销售业绩1680元，那一刻让人热泪盈眶，其中的艰辛，无法详尽。

在最艰苦的日子里，每天就是靠馒头来维持生计。

凌晨3点钟，当人们还沉浸在睡梦中的时候，我们却早已起床在附近菜市场收购青菜，然后清晨摆摊出售，早晨还得赶到公司报到，靠这种微薄收入来维持每天的开支。

有一次不知得罪了哪个人，我俩卖的萝卜青菜被一群人踩得稀巴烂，身在异乡的我们不敢吭声。“男儿有泪不轻弹”，可在当时环境下遭此“劫难”，却怎么也忍不住流了泪，紧接着厄运连连，先是箱子被人扔出住处，后来连人也被房东赶了出来，理由很简单，没钱交房租。

俗话说：“成功需要时间，不成功则浪费时间！”

想一想自己经历那么多磨难，却依然没有成绩，才明白不成功比成功更难，难在见人。

记得临行出家门时接过母亲手中的路费，却意外地发现母亲的手正哆嗦着。

我深深明白，心中的沉重并不仅仅只限于那叠钱的分量，母亲多年的积蓄，在我任性闯荡中挥洒至尽。

如今，一边是创业的苦楚，一边是家乡亲人的翘首企盼，让我进退两难，有家不敢回，像是踏上了一条不归路。

在南平火车站足足愣了一天，夜色渐渐降临，我遥望着家乡的方向，内心思潮翻滚，我多么思念家乡的亲人，多想享受家乡夜幕中徐来的清风，可在那个时刻，家乡的一切在以前眼中认为庸俗的感觉，如今却成了一种无法实现的憧憬。

因为我知道，我不能回家，只有真正成功，这一切才可以变成现实。

面对着家乡的方向，沐浴着夜色的清凉，我“扑通”一声跪在南平市火车站站台上，向着远方的亲人深深鞠了一躬，忍受着内心极度的委屈，在内心暗暗发誓：“许源，一定要成功，否则永远不要踏上回家的路。”

带着这份承诺，肩负着无形的压力，在身无分文的情况下，我在南平市火车站足足睡了一个多星期，开始了更艰难的创业旅程。四年后，我终于有机会可以踏上回家的路了，当年跪在南平市火车站许下的承诺得以实现，荣归故里，心中的喜悦无以言表。

归家的日子，迎来的都是掌声鲜花及同龄人的仰慕。

曾经习惯低头俯视我的人，今天他俯视的却是一地的惊叹。

年少得志，生活条件的改善，却使我在养尊处优的环境中渐渐迷失自我。

以前在困境中每天坚持锻炼身体，现在思维却越来越呆滞，体态也变得臃肿，沉迷于昨天，刚回家那种创业的激情也在无聊的生活中变成了泡沫。

我知道这样的生活如果持续下去，会意味着什么？

可在那种安逸的生活中我却无法突破自己，这样的状况足足维持了一年半。

<<闽商传奇之蔡清楚>>

内容概要

人生没有永远的成功，也没有永远的失败。

本书作者用自己在销售方面的多年工作经历和大量的实践事例，研发了这“卓越销售九项训练”课程，为中国培养了大量优秀的销售人才。

读者可以根据自己的个性特点和环境，结合书中的观念，发挥自己的销售优势。

本书作者许源，在销售领域长达10年的实战经历，是长期实践在一线的本土化销售培训师。曾用三年时间营造10000余人超强团队的实战经历，辗转国内8个省市从事销售工作，从销售到管理销售。

再到销售培训。

至今依然战斗在销售领域。

经4年时间研发《卓越销售九项训练》课程，为中国培养了大量优秀的销售人才。

<<闽商传奇之蔡清楚>>

作者简介

许源，1998年在台资企业从基层业务员起步：2000年仅销售价值几百元的产品就为公司创造业绩3000余万元：2001年获得集团总部颁发的大中华区业务最高荣誉奖，获纯金徽章、水晶金牌奖，是大中华区最年轻的获奖者：在销售领域长达10年的实战经历，是长期实践在一线的本土化销售培训师；曾担任过数家公司的销售顾问。

从事过15种以上的产品销售，深谙中国的销售市场：曾用三年时间营造10000余人超强团队的实战经历，辗转国内8个省市从事销售工作，从销售到管理销售。

再到销售培训。

至今依然战斗在销售领域。

经4年时间研发《卓越销售九项训练》课程，为中国培养了大量优秀的销售人才。

<<闽商传奇之蔡清楚>>

书籍目录

自序第一章 巅峰销售必备素质 一、做责任者 二、不断地学习 三、与销售高手为伍 四、凡事立刻行动 五、高度的热忱与服务心 六、明确的目标与计划 七、永远怀抱感恩的心 八、运用潜意识力量第二章 怎么卖与为什么买 一、怎么卖 二、为什么买第三章 如何解除心理障碍 一、潜意识中恐惧的形成原理 二、潜意识中恐惧的处理方法 三、潜意识中恐惧如何上升到意识层面 四、恐惧上升到意识层面的处理方法第四章 开发与接触潜在客户 一、如何运用电话开发客户 二、如何接触潜在客户第五章 进入客户频道做有效沟通 一、如何建立亲和力 二、有效沟通的四大法宝第六章 分析人格模式激发购买欲 一、不同人格类型的购买模式 二、针对性激发客户购买欲第七章 解说产品做竞争者比较 一、产品介绍技巧 二、做竞争者比较第八章 解除客户反对意见 一、常见的抗拒类型 二、解除异议的策略 三、如何解除价格异议 四、解除异议大忌第九章 及时成交 一、成交必备的信念 二、十大经典成交术 三、成交关键用语 四、成交注意事项后序

<<闽商传奇之蔡清楚>>

章节摘录

第一章 巅峰销售必备素质 做销售这一行，与其强调能力和智商，不如强调心态——顶尖销售员都这么说。

因为人的能力绝大部分来自于后天培养的结果，而态度则是影响人类行动最根本的因素。

顶尖销售员和平凡销售员最主要的差距，并不是建立在行销技巧上，而是在于他们的心态。

心态和年龄没有关系，和学历没有关系，和出生背景及性别没有关系。

一切源于对事情的态度，因为心态控制行为，而行为决定结果。

想要成为顶尖销售员，当然，行销技巧也是非常重要的。

如果你已经拥有了一个成功的心态，则行销技巧就会变得十分简单。

因为就成功而言，心态本身就是一种技巧，所有的方法技巧都是建立在心态上的。

在销售领域中，心态是基石，技能是表现。

没有心态作为铺垫，任何技能都毫无意义。

<<闽商传奇之蔡清楚>>

编辑推荐

销售狂人亲自传授练就销售高手的不二法门，揭示最卓越的销售手法，克服销售中的心理障碍，获取有效的沟通手段，最快速度成为销售高手。

做好以下九项训练，销售高手即将横空出世：必备素质、了解买卖、消除障碍、开发客户、有效沟通、分析人格、产品介绍、解除异议、及时成交。
心动之后快行动，机会尽在你手中。

<<闽商传奇之蔡清楚>>

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>