

## <<所向无敌的销售技巧>>

### 图书基本信息

书名：<<所向无敌的销售技巧>>

13位ISBN编号：9787810557887

10位ISBN编号：7810557882

出版时间：2003-1

出版时间：西南财经大学出版社

作者：（台）蓝文惠 著

页数：145

字数：96000

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>

## <<所向无敌的销售技巧>>

### 内容概要

要想成为推销员中的佼佼者可不是一件简单的事。  
特别是在这竞争激烈的环境里，要想脱颖而出，更需要不断地提升自我。

一般人对“推销”二字均只定义在物品上，其实这只是狭隘的解释，自我的推销更重要。  
想想看，当你接触客户时，客户第一眼看到的是什么？  
当然是你的外形。  
一个仪表端庄大方和一个不修边幅、衣着邋遢的人站在一起，您会喜欢哪一个？  
很明显当然是前者。

通常人们对推销人员的印象均不佳，大多是由于他们生活散漫，或是因为其工作性质及接触的人事较复杂的关系。  
若推销员以此为藉口而不断放任自己，终将导致销售生涯的提早结束。

本书不仅希望能给您提供推销技巧，更希望能借此激发您尚未发挥的潜在能力，同时提醒您成为顶尖推销人员应避免及注意的事项，盼能对您有所裨益。

## <<所向无敌的销售技巧>>

### 书籍目录

第一单元 卡耐基的哲学 第1节 推销是从被拒绝时开始的 第2节 将不可能变为可能 第3节 打破“产品卖不出去”的成见 第4节 销售的原动力 第5节 推销员的财富 第6节 为自己而工作 第7节 创造销售奇迹 第8节 塞翁失马，焉知非福 第9节 越自信，越要谦虚 第10节 远离恶习 第11节 如何成为业绩最好的推销员 第12节 超越经验老到的推销员 第13节 全神贯注于销售工作 第14节 运用弹性沟通术争取订单 第15节 运用“心象法则” 第16节 创造式市场拓展法 第17节 不卖产品而卖“梦” 第18节 广布信息网络 第19节 有计划地拜访 第20节 详细的记录有助于工作的顺利开展 第21节 充分利用时间 第22节 根据艾特玛法则来提高销售能力 第23节 善用电话——你可以跟时间赛跑 第24节 让询问台的人员成为你的助手 第25节 把黑色星期一转变为愉快的一天 第26节 前瞻性的计划进行法 第27节 销售导航器 第28节 掌握竞争对手的弱点 第29节 推销员叩关的第一步 第30节 意气昂扬地迈入大门 第31节 接触的成功与否决定你的胜败 第32节 开场语 第33节 称呼姓氏可让客户产生亲切感 第34节 培养让客户信赖的独特气质 第35节 清朗有力地说话 第36节 以真诚的笑脸打开顾客的心扉 第37节 礼多人不怪

第二单元 成功行销三十四计 第1节 推销员知识的泉源 第2节 保持健康的生活方式 第3节 具备独特的销售技巧 第4节 掌握客户的心理 第5节 收集顾客的个人资料 第6节 工作有条不紊是最后制胜的关键 第7节 以DIY方式自制销售道具 第8节 同行访问可以创造佳绩.....

<<所向无敌的销售技巧>>

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>