

<<销售新人的七项修炼>>

图书基本信息

书名：<<销售新人的七项修炼>>

13位ISBN编号：9787111178606

10位ISBN编号：7111178602

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：张志军

页数：321

字数：164000

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>

<<销售新人的七项修炼>>

内容概要

在产品匮乏的年代，大多是学历较低而且专业背景较差的人从事销售工作。

而现在，企业必须将最优秀的人员放在销售岗位上。

于是，很多名牌大学毕业生跨入了这个竞争激烈的行业，成为一名销售新人。

那么如何成为一名优秀业务员？

作为刚刚踏入销售行业的新人，如何才能达到驾轻就熟、出类拔萃的境界呢？

本书着重介绍了销售新人从平凡到卓越的心路历程，结合深入浅出的哲理，具体分析了销售新人必经的七项修炼：面子上的修炼、礼仪上的修炼、脾气上的修炼、体力上的修炼、谈判上的修炼、挫折上的修炼、客户上的修炼。

渴望成功的你，通过阅读本书，你会科学合理地审视自己，从而在销售过程中不断修炼自我，使自己尽快成长为销售能手。

<<销售新人的七项修炼>>

书籍目录

前言
第一项修炼 面子 没什么可怕的 销售不是卑微的行业 克服恐惧,练就“厚脸皮” 心态: 闯过面子关的钥匙 敢于接近陌生客户 被拒绝不等于丢人 失败与“面子”没有任何关系 不怕丢面子,才会有面子
第二项修炼 礼仪 礼仪:销售新人打造第一印象的关键 80%的第一印象来自着装 学会微笑 言谈有素 举止高雅 接递名片有章法 倾听的艺术 不可不知的约会礼仪 迎宾待客,礼仪为先 在客拒绝和告别客户时要彰显英雄本色
第三项修炼 脾气 忍让与业绩成正比 推销需要少安毋躁 曲径通幽,不可一条道走到黑 遇事要镇定,临危不急躁 “好脾气”创造好业绩 实现性格自我完善
第四项修炼 体力 健康体魄:销售成功的保证 保持健康心态,勇闯体力关 业绩是用“辛苦”换来的 勤奋带来好业绩,勤奋源于好身体 珍惜身体,善待自己
第五项修炼 谈判 欲擒故纵策略 以退为进策略 黑脸白脸策略 以彼还施策略 计价还价策略 礼尚往来策略 蚕食策略.....
第六项修炼 挫折
第七项修炼 客户

<<销售新人的七项修炼>>

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>