第一图书网, tushu007.com

<<销售新人全能训练手册>>

图书基本信息

书名：<<销售新人全能训练手册>>

13位ISBN编号：9787111250227

10位ISBN编号：7111250222

出版时间：2008-10

出版时间：珠海出版社

作者：南诏无月

页数：235

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

前言

“把梳子卖给和尚”、“把冰卖给爱斯基摩人”等故事想必大家都听说过，或许有人会说，这些故事距离自己太遥远，其实不然。
现实中，有许多优秀的销售人员凭借高超的销售技能不断演绎着“把梳子卖给和尚”、“把冰卖给爱斯基摩人”的销售奇迹。
罗马不是一天建成的，销售奇迹也不是依靠一时冲动实现的。
要想成为优秀的销售人员，就要发挥自己的特点，掌握正确的销售方法，才能不断提升销售业绩，最终走向成功。
优秀的销售人员懂得在每个销售阶段应采用的技巧和方法，做好每一笔生意，认真对待每一个客户。
技巧和方法可以在实践中不断总结而得到，而不幸的是大部分的销售人员在遭遇挫折后，伤心地离开了销售岗位。
本书力图让每一个一线销售人员能在较短的时间内学会有用的销售技巧和方法，只要有效地掌握了销售要领，就能最大程度地减少碰壁次数，在最短的时间以最有效的方法挽救即将流失的订单。
许多销售人员都自诩为战士，能在没有硝烟的战争中横冲直撞。
销售人员有必要在每天工作结束后、睡觉前仔细研读本书，带着理性自问：“今天我碰见的客户到底在想什么？
明天我该如何做？
”战士只有在带械上阵作战之前，对战略、战术、防止对手攻击的方法了然于胸，沉着冷静地应对一切意外和突变，才能在没有硝烟的战场中百战百胜。
本书就是告诉你如何占据天时、地利和人和这三项优势。
销售员的工作是繁忙而紧张的，他们没有时间也没有精力去研究那些枯燥的销售教科书。
本书适合每一个繁忙的销售人员阅读，本书的每一章分为入门导读、销售知识和成功法则三个部分。
入门导读部分由故事构成，目的在于引发读者进一步阅读的兴趣并引导读者思考，读者可以带着好奇心进一步阅读第二部分——销售知识。
第三部分成功法则将销售知识提炼出简单的几句话，以箴言的方式出现，便于读者记忆学习。

内容概要

你总被客户拒绝吗？
你给客户打电话时冷汗直流吗?你知道怎样与客户有效沟通吗？
你知道何时是最好的签单成交时机吗？
本书可以成为那些被这些问题困扰的销售新人的助手和参谋。
全书主要介绍了销售心态的修炼，沟通、面谈、处理拒绝和促成交易的销售实战技巧，销售技能提升的新方法等。
作为销售新人的必备工作手册，定能助你成为超级业务员！

书籍目录

前言第1篇　心态修炼　第1章　摆正心态　　用信心争取胜利　　心态决定命运　　态度引领成功之路　　强烈的成功欲望　　诚恳的服务心　　带上你的勇气去推销，　　懒惰走向失败．勤”能助你成功　　“耐心”带来成功　　拥有爱心．你才能感动”上帝”　　热情能得到别人得不到的订单　　诚信赢得信誉　　损害别人就是损害自己　第2章　完善自我　　丰富你的知识面　　时刻注意你的形象　　留下良好的第一印象　　不雅举止容易造成销售失败　　向时间要业绩　第3章　寻找客户　　客户来自潜在客户　　客户无处不在　　随时随地寻找客户　　对潜在客户不能一视同仁　第4章　从客户角度出发　　先说服自己　　站在客户的角度了解商品知识　　称赞你的客户　　称赞客户的技巧　　激发客户兴趣　　把握客户最关心的　　用合适的方法给予客户所需要的　　因人制宜才能抓住客户　　表达你的真诚　第5章　展现语言魅力　　开场白很关键　　做好销售陈述　　夸大其词不利于销售　　别说不恰当的话　　攻其不备　　巧妙应对客户问题　第6章　面谈实战技巧　　巧妙应变　　摆脱尴尬　　欲擒故纵　　给予客户利益　　勇敢提出要求　　不要贬低竞争对手　　重视销售中遇到的每一个人　　让客户总是想见你　第7章　化解客户的拒绝　　真正的销售从拒绝开始　　“拒绝”的隔壁是。
成交　　找出拒绝后面的真实动机　　不让客户说“不”　　巧妙应对客户说“不”　　第8章　成交攻略　　成交方法很关键　　给予客户质量保证　　“是”的逼近法促成交易　　运用技巧促成协议　　以迅雷不及掩耳之势积极行动　　捕捉客户购买信号　　在合适的。
时机主动提出成交　　别让到手的订单飞掉　第9章　售后服务　　以满足客户需求为前提　　培养忠诚客户　　留住你的老客户　　避免因客户不满而丢失业绩　　替客户着想　第10章　电话销售　　第一次电话要留下好印象　　提高你的沟通技能　　塑造产品价值　　随机应变应对客户　　勾起客户对产品的兴趣　　说服客户　第11章　销售新概念　　“积极提问”赢得订单　　提问式销售　　双赢成就未来　　双赢的销售　　顾问式销售　　人脉销售参考文献

章节摘录

带上你的勇气去推销　　克里曼特·斯通生于美国一个并不富裕的家庭。
他16岁时便开始帮母亲推销保险，获得了意想不到的成功，但却被勒令退学。
斯通坚持自学，后曾进入大学学习法律。
初中毕业升高中的那一年，斯通在暑假帮母亲去推销保险，那年他才16岁。
按照母亲的指点，斯通来到一幢办公楼前。
他不知道该怎样开始推销，徘徊了一阵后，他有些害怕了，想打退堂鼓，毕竟他还是一个未成年的孩子。
回忆这一段经历时，斯通说：“我站在那幢大楼外的人行道上，不知道该怎么做，更不知道自己能不能将产品推销出去……我一面发抖，一面默默地对自己说：‘当你尝试去做一件对自己只有益处、而无任何伤害的事时，就应该勇敢去做，而且应该立即行动。
’”　　于是斯通毅然走进了大楼。
他想，如果被赶出来，就再一次壮着胆进去，决不退缩。
斯通没有被赶出来，而且那幢办公楼的每一个房间他都进去了。
在这间办公室遭到拒绝，他便毫不犹豫地去敲开下一间办公室的门，不断地劝说人们买他的保险。
斯通几乎跑遍了整个办公楼内的所有办公室，终于有两位职员买了保险。
两个客户算不了什么，但对斯通来说，意义远不止成交了两笔生意，这是他在推销保险方面迈出的重要的一步。
同时，他还学到了该怎样去克服心理障碍，以及向陌生人推销的方法。

第一图书网, tushu007.com

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