

<<阳光心态>>

图书基本信息

书名：<<阳光心态>>

13位ISBN编号：9787111312857

10位ISBN编号：7111312856

出版时间：2010-9

出版时间：机械工业出版社

作者：丁兴良，王平辉 主编

页数：155

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>

<<阳光心态>>

内容概要

本书全面地阐述了健康且积极的心态在汽车销售工作中的作用，以情景问答的形式解答了汽车销售员在心态方面可能出现的问题。

本书内容涉及个体的思维、性格和定位，有助于汽车销售员放下包袱、磨砺毅力、学会包容、与人为善。

本书全面地解析了影响汽车销售员职业发展的各种性格弱点，试图从性格塑造上着手，助您实现从平凡到****的提升。

<<阳光心态>>

书籍目录

前言

第一章 阳光心态

实战情景1：你做好心理准备了吗

实战情景2：我们的目的很简单

实战情景3：收起自卑

实战情景4：在逆境中提升高度

实战情景5：忍受失落，微笑送客

实战情景6：你要卖出多少才够优秀

实战情景7：珍惜经验的价值

第二章 阳光思维

实战情景8：金牌销售的压力

实战情景9：给客户一点惊喜，给自己一点信任

实战情景10：你的幸福被客户偷走了吗

实战情景11：汽车销售工作给你带来了什么

实战情景12：你是最倒霉的心理垃圾筒吗

实战情景13：怎样从冷言冷语中找到蓝天

实战情景14：心理脆弱的时候怎么办

第三章 阳光性格

实战情景15：开拓新市场

实战情景16：努力适应工作环境

实战情景17：不要眷恋宝马了

第四章 正确定位

实战情景18：圈子外的人

实战情景19：难为自己，还是选择疏通

实战情景20：我的位置在哪里

第五章 消除惰性

实战情景21：今天我特别空虚

实战情景22：明天还有时间吗

实战情景23：卖，还是不卖？

实战情景24：如果销售主管出差了

第六章 放下包袱

实战情景25：没有苛刻的客户

实战情景26：客户惹我生气

实战情景27：报错了汽车的价格

实战情景28：像了解汽车一样了解自己

第七章 磨砺毅力

实战情景29：汽车销售工作太难了

实战情景30：这正是自我锻炼的最好机会

实战情景31：乔·吉拉德，他是我的偶像

实战情景32：无法征服客户，就先征服自己

第八章 善待自己

实战情景33：找到自己的发光点

实战情景34：我并非一无是处

实战情景35：如何打发汽车销售的淡季

<<阳光心态>>

实战情景36：失去了冲力，该怎么办

第九章 与人为善

实战情景37：有“礼”行天下

实战情景38：你体味过易地而处的感觉吗

实战情景39：化解误会是一种高端艺术

实战情景40：告别滥用和透支友情

第十章 学会包容

实战情景41：向后看，远离生活的囚笼

实战情景42：己所欲，也勿施于人

实战情景43：奔驰的销售员并不比我们高明

实战情景44：后退一小步

实战情景45：客户不是专家

实战情景46：囊中羞涩的客户

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>