

<<成为五“心”销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<成为五“心”销售冠军>>

13位ISBN编号：9787121055317

10位ISBN编号：7121055317

出版时间：2008-1

出版时间：电子工业出版社

作者：冯学东

页数：173

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>

<<成为五“心”销售冠军>>

内容概要

本书以销售人员的成长为主线，激励一线销售人员要争做五“心”级销售冠军，即要有雄心、细心、恒心、悟心和平和心，正确地认识销售、认识自己，迈出事业成功的第一步。

本书不仅引用大量的实际案例进行辅助叙述，而且还提供了许多销售知识、技巧和作者的心得感悟，对销售人员更好地开展工作起到启发和促进作用。

本书适合正在从事销售工作的一线员工、准备进入销售领域的人员阅读，适合所有热爱销售事业或从事销售培训的人员阅读。

<<成为五“心”销售冠军>>

书籍目录

第1章 雄心：洞悉本质，扬起风帆 1.1 走近销售 1.2 销售“三力”模型 1.3 正确认识销售
1.4 销售人员的三种状态 1.5 销售认识的误区第2章 细心：周密规划，蓄势待发 2.1 用心感受，投入销售 2.2 全面深入，解读企业 2.3 全面分析，把握产品 2.4 细致入微，洞悉客户
2.5 客观深入，剖析自我 2.6 销售准备的误区第3章 恒心：扎实行动，实现目标 3.1 为销售人员画像 3.2 销售人员的行动模式 3.3 销售人员的行动原则 3.4 十二字行动真经 3.5 销售行动的误区第4章 悟心：反思感悟，不断超越 4.1 内省：悟的心智模式 4.2 创新：悟的方法和途径 4.3 突破：悟的超越 4.4 理性：悟的真谛 4.5 销售反思的误区第5章 平和心：洒脱超然，成就自我 5.1 找到平和心态的心路地图 5.2 拿得起，放得下 5.3 忘却目标，专注过程 5.4 感性体验，理性看待 5.5 缓解压力，战胜倦怠结束语：销售成功的技巧参考文献

<<成为五“心”销售冠军>>

章节摘录

第1章 雄心：洞悉本质，扬起风帆销售，与其他职业一样，无论对企业还是对个人来说，都是极为重要的一部分。

即便是在商业极其发达的美国，大家在一提起销售的重要性时，往往也会半开玩笑半认真地说：

“ Nothing happens until somebody sells something 。”

”这句话翻译成中文就是：除非有人实现了销售，否则一切都不会发生。

由此可见，销售有多么重要。

销售是企业生存与发展的重要一环。

任何企业，其产品和服务只有通过销售这一环节让顾客接受，才能实现最终的经营收益。

否则，企业所有的投入将会化为泡影，不仅不会给企业带来收益和利润，反而会将企业拖入泥潭，让企业难以生存和发展。

从这个意义上讲，所有企业都会对销售给予足够的重视。

在某些企业，决策者甚至将销售摆在无与伦比的重要地位，将销售人员放到了一个至高无上的地位，用一位企业领导的话说：“在我们企业，一切都要围绕销售转，我们会为销售开放所有绿灯。

”当然，销售不仅对企业具有举足轻重的地位和作用，对从事销售的人员来说，销售的重要性也是不言而喻的。

就拿我们身边的例子来说，有很多人恰恰是通过在销售领域的辛勤劳动，最终实现了自身的价值，成就了令人羡慕的事业和人生。

曾有一位销售同人，在评价自己的奋斗生涯时，满含深情地说：“想当初，自己进入销售这一行纯属偶然。

回顾自己在这领域走的路，我确实觉得自己在销售中学到了很多，收获了很多，也成就了很多。

可以说，没有销售，就没有现在的我。

在销售工作中，尽管经历了很多的挫折和磨难，但我对销售，不仅无怨无悔，还心怀感激。

”

<<成为五“心”销售冠军>>

编辑推荐

《成为五"心"销售冠军》适合正在从事销售工作人一线员工、准备进入销售领域的人员阅读，适合所有热爱销售事业或从事销售培训的人员阅读。

<<成为五“心”销售冠军>>

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>