

<<我适合做销售吗>>

图书基本信息

书名：<<我适合做销售吗>>

13位ISBN编号：9787122121066

10位ISBN编号：7122121062

出版时间：2011-12

出版时间：化学工业

作者：曹恒山

页数：170

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>

<<我适合做销售吗>>

前言

2008年，在为企业做培训和咨询的同时，我开始抽时间创作销售类书籍。

到本书出版之前，我已经有三本著作面市。

伴随着每一本书的出版，我都会收到好多来自全国各地读者的殷切来信。

整理这些来信后，我发现其中有两个问题比较普遍。

一个是：我刚刚毕业，听说销售工作收入很高，但做好也不容易，请问我这样的人能做好销售吗？

另一个是：请问曹老师，为什么我做了这么久的销售，却还是业绩平平呢？

难道当初我就不应该选择做销售吗？

回想起自己当年拼搏之时，也曾遇到同样的困惑，很庆幸我在最艰难的时候坚持了下来。

同时我想，在众多的想要做销售和已经加入了销售事业的人当中，一定还有更多的人遇到类似的问题。

。

如何能够帮助到这些彷徨无助的朋友们呢？

而且现在的年轻人要想找到一份合适的工作该是多么的不容易啊！

所以我就有了写这本书的念头。

俗话说：人贵有自知之明。

只有对自身有了深入的感知和了解，我们才能更加有效地处理工作生活中的一切。

做销售同样如此。

我们每个人都有自己独特的性格特点，这些特点对于销售这一职业来说，是优势还是劣势？

如果要想在销售岗位上取得长足发展，该如何发挥自己的特长，又该怎样克服自己的不足？

本书性格篇的内容就回答了这些问题。

大家都知道，心态不够积极，是销售工作的大忌，因为做销售需要承受很大的压力，会遇到想象不到的挫折，如果没有良好的心态支持，是很难在销售职场上站稳脚跟的。

你是否具备销售的心态？

如果不具备的话，又该如何磨练出销售所必需的心态？

对此，读者可以关注心态篇的内容。

要做好销售，除了要具有好的性格、积极的心态，超强的销售能力同样不可或缺。

具备了销售必备的能力，可以让你的销售事半功倍。

与心态一样，这些能力可以是与生俱来的天赋，更可以通过后天的磨砺而获得。

只要方法得当，经由学习和实践，每一个人都可以成为销售大师。

这方面的内容正是能力篇所阐述的。

在最后我要说明一下。

对于谁更适合做销售，根据笔者多年的观察与体会，得出的结论是：只要没有智力上的缺陷，几乎所有人都是适合做销售的，只不过有些人因为性格的原因会比较慢热或遇到更多困难。

当然还有一个前提，就是：你愿意把销售工作做好。

<<我适合做销售吗>>

内容概要

《我适合做销售吗》从性格、心态和能力三个方面来帮助读者判断自己从事销售的适合度。更重要的是，教会那些有志于从事销售的人如何在销售上发挥自身性格的长处，规避性格的不足，以及如何打造销售所需要的心态，培养销售需具备的能力，帮助读者把自己磨练成最适合做销售的人。

<<我适合做销售吗>>

作者简介

曹恒山，企业教练、资深销售团队顾问、实用心理学专家。

十多年一线销售经验磨练出来的实战派销售培训专家，曾对两百多家企业进行过培训和辅导，并担任过几十家企业的销售团队顾问和企业管理顾问。

其幽默风趣、激情四射的培训风格深受广大学员喜爱，培训内容贴近工作、简单实用！

主要著作：《享受拒绝》、《准懂客户谁拿订单：销售必学的性格分析术》、《销售这样说才对》。

<<我适合做销售吗>>

书籍目录

性格篇 性格测试

- 第一章 自信而刚强的力量型
 - 第一节 力量型是什么样的人
 - 第二节 力量型做销售的优势
 - 第三节 力量型做销售的不足及建议
- 第二章 热情而浪漫的活泼型
 - 第一节 活泼型是什么样的人
 - 第二节 活泼型做销售的优势
 - 第三节 活泼型做销售的不足及建议
- 第三章 坚定而忧郁的完美型
 - 第一节 完美型是什么样的人
 - 第二节 完美型做销售的优势
 - 第三节 完美型做销售的不足及建议
- 第四章 平和而沉稳的和平型
 - 第一节 和平型是什么样的人
 - 第二节 和平型做销售的优势
 - 第三节 和平型做销售的不足及建议

心态篇 心态测试

- 第五章 消极心态让你与顶尖销售绝缘
- 第六章 销售必需的七个心态
 - 第一节 山不过来我就过去--要有改变自己的心态
 - 第二节 没有任何借口--要有勇于认错的心态
 - 第三节 有弊必有利--要有积极处事的心态
 - 第四节 偏向虎山行--要有迎难而上的心态
 - 第五节 学会说“谢谢”--要有随时感恩的心态
 - 第六节 杯空才能盛更多--要有谦虚好学的心态
 - 第七节 滴水也能穿石--要有坚持到底的心态

能力篇 能力测试

- 第七章 销售必备的五种能力
 - 第一节 会说更要会听--善于倾听的能力
 - 第二节 好业绩是问出来的--巧妙提问的能力
 - 第三节 “PMP”也是学问--恰当赞美的能力
 - 第四节 物以类聚，人以群分--同步仿效的能力
 - 第五节 你就是明星--当众演讲的能力
- 第八章 自信也是一种能力

<<我适合做销售吗>>

章节摘录

版权页：仪式结束后，大家一起出了教堂，有人好奇地向那位绅士询问道：“先生，每个人都在打瞌睡，为什么你还能听得那么认真呢？”

”绅士微笑着说：“老实说，听这样的讲道，我也很想打瞌睡。

可我忽然想到，我何不把它用来试试自己的耐性呢？”

事实证明，我的耐性非常好。

我想，以这种耐心去面对工作中的各种困难，还有什么不能解决呢？”

”知道这位绅士是谁吗？”

他就是后来鼎鼎有名的英国首相格莱斯顿。

这个故事讲的就是积极处事的心态。

曾听过这样一句话：世上没有绝对不好的事情，只有心态绝对不好的人。

想来也的确如此，想想一些连自己心态都调整不好的人，他们又怎么能处理好比这心态更为复杂的事情呢！

而作为一名销售人员，在从事销售工作时将会遇到很多不利的情况，如果心态不够积极，就很容易被打倒。

但是，如果你能从不利的局面中找到有利的信息，那么你就和别人不一样，你的机会就会多很多。

伟大的盲聋女作家、教育家海伦·凯勒，（美国，1880-1968）曾说过这样一句话：当我们面对阳光奔跑的时候，阴暗往往被我们抛弃在了背后。

同时她还说道：黑暗将使人更加珍惜光明，寂静将使人更加喜爱声音。

这是从一位又盲又聋的女士嘴里说出的话语。

她虽然是位残疾人，但她并没有被生活所击倒，反而用更加积极的心态去面对人生，而且还用她滚烫的心去安抚其他的残疾人。

我们作为正常人，我们是不是应该做得更好呢？

<<我适合做销售吗>>

编辑推荐

《我适合做销售吗》：我能做好销售吗?怎样做我也能成为销售冠军?我该怎么办才能做好销售?自我性格分析力量型、活泼型、完美型、和平型知人者智，自知者明。

只有充分了解自己，才能扬长避短，发挥自身最大潜能。

磨练积极心态改变自己、勇于认错、积极处事、迎难而上、随时感恩、谦虚好学、坚持到底态度决定一切。

积极的心态，让你保持绝佳的状态，战胜一个又一个挑战。

提升制胜能力怎么听、如何问、巧赞美、套近乎、会演说、超自信创造好业绩不是神活，成功自有一套方法。

掌握正确销售技巧，让你销售能力倍增。

很多人羡慕销售职业，也有很多人在销售岗位上打拼。

然而，真正要在销售这一行做好却异常艰辛。

有些人不禁产生这样的疑问：我适合做销售吗？

《我适合做销售吗》从性格、心态和能力三个方面入手，教会有志于从事销售的读者如何在销售上发挥自身性格的长处、规避性格的不足，如何打造销售所需要的心态、改变不利于销售的消极心态，培养销售需具备的能力，进而帮助读者全力投身到销售事业中，赚取^生的宝贵财富！

<<我适合做销售吗>>

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>