第一图书网, tushu007.com

# <<业绩为王>>

## 图书基本信息

书名：<<业绩为王>>

13位ISBN编号：9787301110751

10位ISBN编号：7301110758

出版时间：2006-10

出版时间：北京大学出版社

作者：林有田

页数：239

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

## 内容概要

为什么大部分销售人员业绩不理想，而少数人的业绩却总是遥遥领先呢？
因为这两部分人的销售心态与技能截然不同！
在竞争白热化的全球商业世界里，可以毫不夸张地说：成也销售，败也销售。
要成为年薪百万的销售高手，除了努力，更要有好方法!林有田博士是一位在亚洲颇负盛名的战将派培训专家，被誉为“亚洲的乔•吉拉德”、“亚洲巅峰销售心理学教父”、“亚洲催账培训第一人”。
本书是他30年销售、培训经验的精华，、阐述了“百分之百成交的七个必杀技”、销售强者应具备的“十项生存能力”和“十项心理素质”。
除了传授许多不为人知的秘诀外，本书还提炼了顶尖销售高手们的成功经验，非常适合销售团队和一线业务人员学习。
从本书中你将学到：　　如何提升销售力、战斗力，在残酷的竞争中所向无敌！
如何建立积极自信的心态，让销售成为你的本能，轻松赚大钱！
如何运用顶尖销售人员的战略和方法，达成并超越预定目标！
如何赢得顾客好感，达到百分之百成交！
如何打造“强者为王”的狼性业务团队，让企业做大做强！
如何提升绩效和利润，确保业绩长红、基业长青！

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

林有田，顶尖营销专家，销售培训大师，破誉为“亚洲的乔•占拉德”。
新西兰凤凰大学工商管理博士，现任台湾林博士教育训练网（http：//www.bosslin．com）首席执行官、台湾人成就国际行销顾问有限公司董事长。

## 书籍目录

序言第一章 业务市场是崇尚强者的世界　第一节 业绩为王——做羊还是做狼　第二节 自我肯定——面对自己的强者心态　第三节 以客为尊——面对顾客的强者心态　第四节 爱恋产品——面对产品的强者心态　第五节 业绩至上——面对工作的强者心态　第六节 成就动机——业绩为王的首要关键　第七节 终身学习——倍增实战技能，做大做强第二章 百分之百成交的七个必杀技　第一节 永葆热情——如何让业绩在热情中绽放　第二节 敢于请求——如何克服难以启齿的障碍　第三节 擒贼擒王——如何找对“ 优质准顾客 ”　第四节 诚实为上——如何说真话，赢得信赖　第五节 眼疾手快——如何抢先签下合同　第六节 有效展示——如何在展示竞赛中制胜　第七节 韧性管理——如何坚韧不拔到最后一秒钟第三章 强者的十项生存能力　第一节 执行力——如何练好基本功　第二节 增值力——如何掌握趋势，做大做强　第三节 专业力——如何以专业取胜：　第四节 开发力——如何找到更多高盈利性的客户　第五节 接近力——如何让对方倾听你说话　第六节 引发力——如何激起顾客的购买欲　第七节 说服力——如何运用催眠式的说话技巧　第八节 谈判力——如何有效应付顾客的杀价　第九节 协商力——如何和难缠的客户周旋制胜　第十节 效益力——如何管理好你的时间和工作第四章 业绩为王应具备的十项心理素质　第一节 自我激励——找借口偷懒还是加倍努力　第二节 永不言败——努力销售被拒绝后该怎么办　第三节 有备无患——推销前要做好哪些万全的准备　第四节 保持乐观——如何战胜挫折，绝处逢生　第五节 自我挑战——如何培养积极向上的态度　第六节 心理演练——如何向恐惧说再见　第七节 能知进退——如何避免自断财路的四件蠢事　第八节 全心以赴——如何强化必能成交的自信心　第九节“ 借镜 ”学习——如何向顶尖高手取经　第十节 自我营销——如何把最好的自己推销给自己

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