

<<我的第一位销售教练>>

图书基本信息

书名：<<我的第一位销售教练>>

13位ISBN编号：9787301217665

10位ISBN编号：7301217668

出版时间：2013-2

出版时间：北京大学出版社

作者：曹恒山

页数：174

字数：134000

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>

<<我的第一位销售教练>>

内容概要

这是一个好看的故事，更是一套被故事包裹的完整的销售教练课程。刘强做销售两年，从跑街先生到终于进了一家公司，他虽然很努力，却一直没有出单。他遇到最多的就是拒绝，最大的障碍就是怕见客户，最迷惑的就是失单。好在公司给他找了个搭档，这个神秘的搭档总在关键时刻指点迷津，让一切开始变得不同……如果你初入销售这行，还摸不清门道；如果你像刘强一样，虽入行几年，但总有一些障碍让你的工作不能得心应手，那么，你可以选择看这个有趣的故事，在销售教练老薛的辅导下，研习销售秘诀，和刘强一起蜕变成销售精英。

<<我的第一位销售教练>>

作者简介

曹恒山，中国高级注册培训师、美国NGH催眠治疗师、国家二级心理咨询师、公共营养师、经管类畅销书作家。

主要为中小企业提供各类教练式培训、管理顾问及咨询服务，为新一代的“企业教练”。

<<我的第一位销售教练>>

书籍目录

前言

引子 初识老薛

刘强进入职场已经两年多了，可是依然处处碰壁。
就在他彷徨无助的时候，公司聘请了销售精英薛正，并成了他的搭档。
经过刘强的死磨硬缠，薛正终于同意向他传授销售经验。

第1堂课 不再怕见客户

薛正分析了销售员怕见客户的原因，归纳了不怕见客户的5个方法。
薛正要求刘强设立明确的目标，并分析了目标的5个特性：可行性、挑战性、明确性、可比性、时限性。

第2堂课 离成功拿单还差“一点点”

本来已经谈好的单子，可是客户却莫名其妙地不签了，刘强百思不得其解。

带着疑惑，刘强去上了第二课，从薛正那里得到了解答，并学到了树立自信的11个“一点点”，以及销售的6项准备工作，尤其是“销售四宝”的准备。

第3堂课 培养高逆境商

经过前面两堂课，刘强感觉销售变得不是那么难了。
可这时公司突然宣布涨价，刘强本来谈好的单子也因此丢了。

薛正又及时传授了如何去面对现实，抓住挫折背后隐藏的机遇，培养高逆境商（AQ）。
在这一课，薛正还透露了自己在公司的真实身份。

第4堂课 迅速获得好人缘

经过前面三课的学习，刘强的销售业绩蒸蒸日上，他成了公司最有潜力的新人，就在这时，同事的非议、流言、刁难等却随之而来。

薛正在分析了这种状况之后，指出了刘强自身存在的问题，教授了处理人际关系、获得好人缘的16个好习惯。

尾声 收获

刘强将这4堂课学习的理论运用到实践之中，并不断总结。
经过努力奋斗，他终于成了新员工的领跑者，并获得了年度最佳新人奖，也成了公司最受欢迎的人。

后记一 教练技术

后记二 成功学

附录

致谢

<<我的第一位销售教练>>

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>