

<<做一名快乐的业务员>>

图书基本信息

书名：<<做一名快乐的业务员>>

13位ISBN编号：9787309069075

10位ISBN编号：7309069072

出版时间：2009-11

出版时间：复旦大学出版社

作者：胡志成

页数：168

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>

## <<做一名快乐的业务员>>

### 前言

业务部门是企业的心脏，业务员是企业的灵魂。  
心脏如果停止，人就会死亡；灵魂没了，人就仿佛行尸走肉。  
因此，业务人员、业务部门是企业最重要的关键所在。  
企业要永续发展，业绩要蒸蒸日上，业务人员的心态是成功的关键。  
积极乐观会使人成功，消极悲观肯定会失败。  
身为公司的业务人员，只有积极乐观的义务，没有消极悲观的权利，要每天、每时、每刻都做一名快乐的业务员。

人的快乐，来源于事事顺心；事事顺心，则是因为样样成功：电话行销成功、访问拜访成功、缔约成功、收款成功……然而，许多成功是来自充分的准备与丰富的专业知识和行销技巧，因此，要想成为一名快乐的业务员，就要终身学习。  
唯有学习，才是硬道理。

## <<做一名快乐的业务员>>

### 内容概要

作为一名业务员，你快乐吗？

上了这么多年的课，我接触到的业务员大多是活泼好动的，但问他们工作是不是真的快乐，大部分的人回答是：“不快乐。”

有人抱怨工资低，有人抱怨业绩目标太高，有人抱怨产品不好卖、价格高、知名度低……各式各样的说法都有。

最大的原因在哪里呢？

我认为，主要还是业务员的心态没修炼好。

销售，是从拒绝开始的。

相信大家都听过这句话，但又有多少人能了解呢？

很多业务人员跑客户都没有细化的目标、没有准确的方向、没做足前期准备、没可行的方法。因此，把成交看成是上帝的眷顾，不成交则是运气背。

有一项调查显示，初次拜访被客户拒绝后，能再次拜访的业务人员不到10%。

想想如果你做那10%的业务，你就已经赢了9个普通业务了。

但多数业务员的心理是：拜访时像叫花子、谈成生意后是老爷子、被拒绝后是龟孙子。

其实作为一名业务人员，你可以很快乐地享受工作带来的成就感。

只有快乐地工作，你才能投入你的精力和热情；只有投入了精力和热情，你才能进步。

那么，要如何做一名成功的业务员呢？

本书将带你迈向成功的第一步：享受工作，做一名快乐的业务员。

## <<做一名快乐的业务员>>

### 作者简介

胡志成，台湾营销实战专家。

现任：台湾健峰企管集团资深顾问师

经历：永恩集团（达芙妮）高阶主管

中国聚益股份有限公司资深经理

上海学翰经贸发展有限公司总经理

曾为惠康国际、系统电子、康奈鞋业、奥康集团、上海电气、申洲国际、韵升集团、浪莎针织、骆豪西服、蓝剑饮品、杰牌控股、飞利浦、上海宝钢、上海青钢、技嘉科技、申菱电梯、音飞货架、卧龙集团、南车集团等大型知名企业做营销培训及辅导，其在健峰主讲的魔鬼训练营、销售实战训练营、营销战略实作班等课程场场爆满，培养学员万余名！

## <<做一名快乐的业务员>>

### 书籍目录

叶序自序 武师与葵花宝典第一章 快乐是什么？

换个角度思考，你就会快乐 正确认识自己，自信的人才会快乐 如何使自己成为快乐的人？

第二章 作为一名业务员，你快乐吗？

业务为什么会失败？

积极的心态，就是做人要天真一点 坚持自己正确的想法，勇敢去尝试 远离消极的想法 世界冠军竟然死在一只小小的苍蝇手里？ “一个人一辈子最了不起的成就就是发现自己，并且勇敢地成为自己” 种一棵积极的心态树，你会得到好的结果

第三章 做好一名业务员，你要具备的几个Q25智商

(Intelligence Quotient; IQ) 情商 (Emotional Quotient; EQ) 逆境商数(Adversity Quotient; AQ)

道德商数(Moral Quotient; MQ) 创造智商(Creative Quotient; CQ)第四章 成功与改变命运的方法 总结

： 改变命运的方法 成功实现你的生涯规划的程序 设定目标的SMART原则 故事：山田本一用智慧战胜对手 故事：贪欲是罪恶的深渊 如何设定工作上的目标 (T、I、S、P、D、C、A) 第五章 如何赢得客户？

业务员的重要性 赢得客户的秘诀在于让他们满意 销售工作的流程 创造机会案例 如何搞好人际关系？

学会肯定、赞美、尊重、谦卑、感恩 如何进行有效谈话与沟通？

第六章 如何谈判 正确理解客户谈判 谈判不是辩解 谈判前的准备 谈判的战略 案例一：工程

招投标 案例二：买房 案例三：办公楼租赁 案例四：进攻卖场第七章 客户管理 内部客户与外部

客户的管理 构建高效团队 客户管理的规划及流程 客户档案的管理 客户ABC分析法 客户抱

怨处理原则第八章 如何开有效率的销售会议 销售会议的重要性 会议为何失败 销售会议应如何做准备 有效会议总结小石子与宝石附录

## <<做一名快乐的业务员>>

### 章节摘录

坚定你的想法，你不是平凡人，不要让不好的感觉把你打倒，只要对了就去做。  
你为自己而活不是为别人而活。

所以天真一点，不要想得太复杂，太复杂你会不快乐，太复杂你会没胆量。

加州大学经济学家伊渥·韦奇说：即使你已有了主见，但如果有10个朋友的想法和你相反，你就很难不受其影响，这也就是著名的“韦奇定理”。

传说，上帝在造人的时候，顺便也为每一个人造就了一条走向成功的路。  
后来有许多死去的人找到上帝，说上帝欺骗了他们，因为他们至死也没有走出一条成功的路。

上帝笑着对他们说，回头看看吧，你的无数个足迹都在成功的路上，但你又无数次中途让它改变了方向。

坚定，其实就是成功路上的方向盘。

远离消极的想法 尽量远离那些平庸的人、远离那些平庸的头脑，不要让他们改变你成功的方向、阻碍你前进的步伐。

天真一点，把你的快乐带给你周边的人，好的心情能让你学会包容、接纳、自省、奋斗。

不好的心情常让你说错话、做错事、表错情、会错意。

## <<做一名快乐的业务员>>

### 编辑推荐

快乐是什么？

作为一名业务员，你快乐吗？

做好一名业务员，你要具备的几个Q，成功与改变命运的方法。

如何赢得客户？

如何谈判，客户管理，如何开有效率的销售会议。

不是业务员也要读的一本书。

<<做一名快乐的业务员>>

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>