

<<精致销售>>

图书基本信息

书名：<<精致销售>>

13位ISBN编号：9787502825164

10位ISBN编号：7502825169

出版时间：2004-1

出版时间：

作者：斯蒂文 编

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>

## <<精致销售>>

### 内容概要

当代美国销售专家韦勒有一句销售名言：“不要卖牛排，要卖烧烤牛排时的滋滋声。”

销售人员具有良好的心理环境和心理状态，有利于影响和激发顾客采取购买行为，因此，成功的推销者大多善于把自己推销给顾客，将商品推销的重点放在自我推销上，以赢得顾客的理解、喜爱和信任，其次才是在此基础上推销其商品，由此而使推销目的得以顺利实现。

国内外无数成功与失败的推销事例告诉我们，推销的成败主要不在商品的魅力，而在于推销员本身的魅力。

推销员的魅力，一个很重要的方面来自于其内在的良好的心理品格。

销售是从被别人拒绝开始的。

在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百地把自己推销给自己。

无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。

流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。

完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。

清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人——这也就是所谓的产品的卖点。

销售人员最要不得的两个字就是“怕”和“懒”，推销就是一场YES和NO的战争，一场做和不做的争斗。

销售行业中有句名言：“每个客户的背后，都隐藏着49个客户。”

<<精致销售>>

#### 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>