

<<有效销售的22个关键>>

图书基本信息

书名：<<有效销售的22个关键>>

13位ISBN编号：9787504449191

10位ISBN编号：7504449199

出版时间：2005-04

出版时间：中国商业出版社

作者：朱晓杰

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>

<<有效销售的22个关键>>

内容概要

销售是任何人都可以从事并成就自己的工作，在美国有许多百万富翁都是从推销员做起的，现在，我国销售人员的队伍正在进一步扩大，销售这一行业也一定会给许多的人带来成功的机会。

要做好销售，把握技巧很重要。

技巧包括两种，一种是关于行动的，另一种是关于思维的。

关于行动的技巧有很多，比如如何与准客户预约会谈时间，如何回答客户的疑问，当客户犹豫不决时如何使之下定决心。

要想获得这些技巧有很多途径，比如可以和同事探讨、与上级交流、多读有关书籍或者通过培训会议，只要平时多学多问，就可掌握这些技巧。

与行动的技巧相比，思维的技巧更加重要。

思维决定行动，只有思维正确，行动才有方向，也只有向着正确的方向行动，才会取得事半功倍的销售效果。

但掌握正确的思维方式并不容易，同事或上级的简单交流或者培训并不能有效地改变我们的思维。

思维的改变必须依靠推销员本人的自我参悟，只有自己说服自己，才能破除旧思想，树立新思维。

当然，这种思想的破旧立新需要在一种推动力下完成，本书所扮演的正是这一角色。

“在信心十足、乐观积极的人看来，世界的一切都是美好的，并非他看不见丑陋的一面，而是他选择光明的一面加以强调，于是失败就离他远去了。

”销售的成功关键在于思维的转变和心态的调整。

本书从如何寻找潜在客户、如何把握成交时机等五个方面，驳斥了长期充斥销售界的错误思想，代之以一种崭新的、更具革命性的思维方式。

这一思维方式是本书作者在总结了全世界上万名顶级推销员的成功经验后得出的，它一定能帮助那些处于事业困境的销售人员取得突破性的发展，并取得最终的成功。

<<有效销售的22个关键>>

书籍目录

- 1.从双赢的角度推销产品
- 2.沟通感情，与客户建立强有力的联系
- 3.有效寻找潜在客户
- 4.最大限度地扩展人际关系网络
- 5.充分运用倾听和赞美的力量
- 6.让你的产品展示打动人心
- 7.把注意的焦点集中在你的想要的结果上
- 8.讲究说话的艺术
- 9.建立超强的亲和力
- 10.一定要面对面销售
- 11.最好的销售就是服务
- 12.不要把客户的拒绝看成自我失败
- 13.重视跟踪与回访
- 14.赢得顾客的认同与信赖
- 15.识别成交机会，促成交易
- 16.适可而止，不要过度推销
- 17.永远保持积极心态
- 18.让美好的愿景激励自己
- 19.让自己的形象充满活力
- 20.把每一分钟都用于投资
- 21.利用自己的优势进行销售
- 22.持续不断的自我教育

<<有效销售的22个关键>>

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>