

<<心态决定销售业绩>>

图书基本信息

书名：<<心态决定销售业绩>>

13位ISBN编号：9787504451767

10位ISBN编号：7504451762

出版时间：2005-1-1

出版时间：中国商业出版社

作者：吕国荣

页数：152

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>

<<心态决定销售业绩>>

内容概要

《心态决定销售业绩》讲述了一个销售人员所产生的问题当中有80%是来自于自身心态的问题，要训练出一个王牌销售人员最重要的是如何能够使他建立正确的销售心态。

一切销售活动极像体育比赛：参与者都在夺一个球，希望最先达到终点，都渴望成为最终的赢家。而赢家——冠军只有一个，比赛是残酷无情的。如果说技能是夺冠的基础，那么在势均力敌之下，无数体育明星夺冠的例子无疑昭示了一点：夺得冠军的最重要因素是心态。同样，销售心态，也是左右一个Sales成功与失败的关键因素。

<<心态决定销售业绩>>

书籍目录

一 销售成功的80%来自心态1 心态：销售人员的第一要素2 销售成功的秘诀二 蛀蚀业绩的7大不良心态1 害怕拒绝，为自己寻找退缩的理由2 在客户面前低三下四，过于谦卑3 满足于已有的销售业绩，不思进取4 看轻别人的工作5 经常抱怨不景气，从不反思自己6 害怕同行的竞争7 把工作无限期地拖延下去三 积极心态打造超凡业绩1 告诉自己，成功就在下一次2 把注意力集中到你想要的业绩上3 拥有强烈的企图心4 积极主动地为客户着想5 认定对方就是你的客户6 用热情提升你的业绩四 自信是销售成功的第一秘诀1 信心是不可能这一因素的解药2 当你非常肯定自己的产品时，就不必担心他人的拒绝3 成功者总认为他能获胜4 让自己的外表和言语充满自信五 转变心态，激活自我1 把客户当作朋友而不是对手2 让顾客有利益你才有利益3 最完善的服务才有最完美的结果4 不要过分夸张，让客户有真实感5 不要把别人对你的帮助视为理所当然，要知道感恩六 培养属于自己的信念1 只把自己当作打工者，就永远不会全力以赴2 具有老板的心态3 乐于接受挑战4 重要的只有结果5 拥有梦想6 学会赞美自己七 勇于行动——销售业绩倍增的技巧1 停止无限期的准备工作2 设立明确的业绩完成期限3 带着美好的愿景出发4 即使遭受挫折，也要坚持不懈八 拥有不断成长的热情1 不可不知的皮革马利翁效应2 给自己正面的期许3 超越自我设限4 没有完美的時候

<<心态决定销售业绩>>

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>