

<<成交赢在心态>>

图书基本信息

书名：<<成交赢在心态>>

13位ISBN编号：9787504737380

10位ISBN编号：7504737380

出版时间：2011-5

出版时间：中国物资

作者：曾展乐

页数：242

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>

<<成交赢在心态>>

内容概要

起跑线的状态调整最重要——准备阶段应有的5个心态

塑造一双发现客户的眼睛——挖掘客户的5个心态 用“精诚所致，金石为开”的心打动客户——成功约见的5个心态

销售始于完美的自我推销——自我介绍的5个心态 成为产品最专业的代言人——产品解说的5个心态 谈判似战又非战——谈判中必备的6个心态

能解决的问题就不是问题——处理客户异议的9个心态 成交是给销售行为最大的表彰——促进成交的5个心态

成交既是结束亦是开始——成交后必备的5个心态

《成交赢在心态(成功销售心态的50个法则)》由曾展乐编著，怎样让你一步步改变自己的生活，让你成为销售中的强者，看了本书就会有答案，相信你的选择，一定不会让你失望的。

<<成交赢在心态>>

作者简介

曾展乐 Tony

Tsang(香港)以“实战”著名的营销服务培训专家，国内最受欢迎的企业营销策划管理教练之一。

拥有超过15年国企单位及跨国公司管理顾问经验，在全球各地举行培训超过500多场。

现任双宝国际(香港)顾问公司总裁。

东莞双宝企业营销策划有限公司营运总监，美国1分钟营销课程导师，美国团队建设课程导师，英国皇家心理学课程客席导师。

<<成交赢在心态>>

书籍目录

第一章 起跑线的状态调整最重要

——准备阶段应有的5个心态

开章明义：准备工作是成功的基础

法则1 没有卖不掉的产品

法则2 后勤可补拙，没有谁天生是销售员

法则3 事在人为，相信自己

法则4 机遇只给准备最为充分的人

法则5 用心去练习微笑

第二章 塑造一双发现客户的眼睛

——挖掘客户的5个心态

开章明义：挖掘客户是迈向成功的第一步

法则6 只要找，客户总是有的

法则7 挖掘客户最忌急功近利

法则8 贪多难消不如重点发掘

法则9 多管齐下找客户

法则10 “零客户”终会被打破

第三章 用“精诚所致，金石为开”的心打动客户

——成功约见的5个心态

开章明义：用诚心去感动客户

法则11 用真诚叩开客户的门

法则12 向途中的每一个人微笑

法则13 把客户当做你的偶像，适度地赞美客户

法则14 从客户关心的话题谈起

法则15 热情是接触客户的根本

第四章 销售始于完美的自我推销

——自我介绍的5个心态

开章明义：全面地提升自己

法则16 自信可以让客户第一时间认可你

法则17 把自己当做是帮助客户的人

法则18 “我就是老板”的心态，增加自己的“体重”

法则19 用真情感动客户

法则20 积极的心态，提升个人品质

第五章 成为产品最专业的代言人

——产品解说的5个心态

开章明义：你就是产品的专家

法则21 认定自己的产品是最好的

法则22 把产品当做自己的作品

法则23 从客户的角度出发

法则24 褒贬适度胜于极度的赞赏

法则25 做产品最为狂热的信徒

第六章 谈判似战又非战

——谈判中必备的6个心态

开章明义：轻松谈判的绝招

法则26 把谈判当做一种娱乐

法则27 永远不要小看对手

<<成交赢在心态>>

法则28 双赢才是销售者卓越与否的标杆

法则29 不卑不亢，摆正心态

法则30 谈判的重点是利益而非立场

法则31 宁可暂时休会，也不能双输

第七章 能解决的问题就不是问题

——处理客户异议的9个心态

开章明义：乐观地面对客户异议

法则32 用平常心去对待客户的异议

法则33 客户永远是正确的

法则34 认真的倾听胜于雄辩

法则35 用一颗客观的心分析客户的异议

法则36 把客户的拒绝当做是成功的阶梯

法则37 动之以情晓之以理，勇于改变客户的观点

法则38 诚恳的心态可以打动对方

法则39 懂得包容客户的“无理要求”

法则40 积极的心态，消除客户顾虑

第八章 成交是给销售行为最大的表彰

——促进成交的5个心态

开章明义：成交的无上心态法则

法则41 要有不达目的誓不罢休的决心

法则42 巧施计策，助你成交

法则43 小聪明玩不出大格局

法则44 销售靠的是主动出击

法则45 恰当地向客户表露你的诚信

第九章 成交既是结束亦是开始

——成交后必备的5个心态

开章明义：成交才是真正的开始

法则46 合作并非一次性，成交并非意味着结束

法则47 真心感谢客户对你的信任与支持

法则48 成交是服务的真正开始

法则49 用心总结，提炼优劣，促进提高

法则50 永不满足，前途无量

<<成交赢在心态>>

章节摘录

版权页：在有些人的心里，销售是一项非常有技术含量的工作，因为在做一笔业务的过程中，要运用很多的知识和技巧，当拿下这笔单子的时候，自己已经是身心疲惫，苦不堪言，最后连自己也不知道运用什么样的手段了。

可是在有些人眼里，销售却是一份非常轻松而简单的工作，面对每一位客户的时候总是那么的顺其自然，每一笔业务都是那么的轻松。

区别在哪里？

除了自身的硬件条件外，那就是心态，有些销售员平时很不会说话，一句话说半天说不清楚，可是在面对客户的时候，就好像是变了一个人，谈吐、举止、衣着、笑容等总是那么到位，这就是在我们看来很不起眼的人为什么做业务这么厉害的原因，因为他做了充分的准备。

我们在做销售之前一定要有良好的心态和心理准备，必须在起跑线的时候就超越对方，俗话说“笨鸟先飞”，我们只有在心理上提前占据优势，才能够在接下来的实际工作中成功。

具体需要注意以下几个方面：第一，笑容。

无论在什么时候都要保持脸上有甜美的微笑，有人说眼睛是心灵的窗口，你的笑容就是窗口边上最美的风景，能使人心情愉悦。

对于有些人来说，可能从小到大就不怎么喜欢微笑，这已经成为了习惯，如果强迫着让这样的人去微笑，这样的笑容肯定是比哭还难看，但并不是说这样的人不适合做销售，只要我们有一颗真诚的心，用一种良好的心态去笑，这样的笑容是完全可以练就的。

只要在你的心里，把客户当做是自己的亲人、朋友，你就会露出真心的笑容，记住，真心的笑容是优秀销售心态最基本的内容。

第二，信心。

信心是一个人从事一份工作的动力，信心的大小直接决定着你这台车的输出功率和你的爆发力。

如果你没有信心，那么你的技术、硬件条件将失去意义。

第三，硬件。

我们这里所说的硬件是指自身的衣着、技术及行为举止，这些都可以通过我们自身进行调整。

可能有的人会说：“不是态度决定一切吗？”

我有了一个好的态度还需要这些东西做什么呢？

”态度固然重要，良好的销售态度99%是做给我们自己的，是我们自身前进的动力，而我们销售的对象是客户，我们需要把自己的产品卖给客户，所以，客户的态度我们是不能够忽视的，得体的着装、合适的举止及优秀的技术是让客户相信我们的手段，同时也是提升自身信心的工具。

第四，情绪。

情绪在每个人的心中都非常的复杂，我们可能会因为一点不顺心而急躁不安，我们也许会因为一点的成功而激动不已。

企业管理中规定：不要把情绪带到工作中来。

作为销售员来说，不能把情绪带到销售中来，以防在面对客户的时候，因为一点不好的情绪而影响交易的成功。

<<成交赢在心态>>

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>