

<<新推销员常犯的26个错误>>

图书基本信息

书名：<<新推销员常犯的26个错误>>

13位ISBN编号：9787513601153

10位ISBN编号：7513601151

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：周锡冰

页数：170

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>

<<新推销员常犯的26个错误>>

内容概要

该书还从推销形象、新人入门、成交技巧等多个方面给推销员以全方位的指导，通过这些内容，推销员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的真相。

<<新推销员常犯的26个错误>>

作者简介

周锡冰，中国本土化管理资深管理专家，区域经济研究青年学者，浙商研究资深管理专家，中国家族企业问题研究中心主任，中国本土企业软权力研究中心研究员，中国标杆企业案例营销中心研究员，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。

签约财经作家，资深财经畅销图书策划人，发表财经作品数百万字，著有《国美攻略》《丰田式成本管理》《联想：中国IT企业国际化品牌行销之道》《娃哈哈营销革命》《格力非常道》《青啤百年攻略》《家企之路》《命门：中国家族企业死亡真相调查》《雁阵规则》《中小企业28种激励误区》《把脉：企业领导最可能犯的44种错误》《把脉：企业员工常犯的49种错误》《领导潜规则》《中国冠军企业的长尾战略》《解读浙商》等财经管理著作。

<<新推销员常犯的26个错误>>

书籍目录

1.角色定位不对2.不注重形象3.称呼不得体4.语言技巧欠妥5.轻易攻击竞争对手6.对产品知识的了解不够充分7.缺乏自信不战而败8.不守时9.异议处理不恰当10.轻言放弃11.业绩目标不切合实际12.害怕上门拜访客户 13.记错了客户的名字14.经常与顾客发生争执15.缺乏搜索客户的详细资料的能力16.错失推销的机会17.以貌取人18.忽视回访顾客19.从未站在客户的立场去考虑问题20.不能恰当处理顾客的情绪21.急于求成 22.忽略了客户真正的需求23.忽略了老客户24.拿顾客的所好不当回事25.停止寻找潜在客户26.轻易地给客户下结论 参考文献后记

<<新推销员常犯的26个错误>>

章节摘录

1.角色定位不对 案例分析 作为新推销员，在追求客户订单时，乞讨并不能带来更多订单，只会给自己带来更大的打击。

当新推销员越妥协的时候，在此刻就越被动。

就像上述案例中的牛大为就犯了任何一个新推销员都经常犯的错误，把自己职业的角色定位得不够准确。

牛大为在推销产品时总觉得自己低人一等，尽管牛大为非常勤奋，但他还是没有把自己的产品推销出去。

研究发现，在购买者面前低三下四，过于谦卑是很多新推销员惯用的销售手段。

为什么新推销员会惯用低三下四，过于谦卑，甚至是乞讨的销售手段呢？

究其原因还是源于他们的角色定位不准。

在大多数情况下，新推销员急于想把产品卖出去，此刻的心态就非常浮躁，他们盲目认为，如果自己不对购买者非常尊敬，不顺着购买者的话来讲，不跟购买者谈他的兴趣、爱好，客户就不会下订单，不会购买自己的产品。

其实，这样的想法是不正确的。

读者可能会问，作为新推销员该怎么做呢？

业内专家强调，新推销员要想签下订单，就必须准确定位自己的职业角色，尤其是在促成阶段，新推销员更应该显示出正确的态度，既不能过于高傲，也不能过于低三下四，过于谦卑。

遗憾的是，在很多场合，由于新推销员没有丰富的销售经验，只知道在培训课中听说一个伟大的推销员就必须四处纠缠顾客，强迫或是乞求，甚至不惜卑躬屈膝。

其实，新推销员这样做不仅不能签下订单，相反会影响自己的工作情绪。

在大多数时候，顾客不愿意购买新推销员销售的产品时，为了把产品销售出去而采用乞求的销售手段，他或许会向顾客请求说：“先生，请你帮帮我吧我！

我必须养家糊口，而且我的推销成绩远远落后于别人，如果我拿不到这笔生意，我真的不知道该如何面对我的老板了！

你可以帮我这个忙吗？

”还有的竟然下跪请求顾客购买他的东西，此时推销员的人格尊严被推销员自己践踏得一文不值，这样做的结果只会让顾客更看不起他们，他们的销售业绩肯定是非常差的。

不信，我们就来看看《南方都市报》一篇名为“女推销员跪讨1元线完不成任务要做俯卧撑的文章，相信者就不难理解笔者为什么提醒新推销员角色定位要准确的原因。

<<新推销员常犯的26个错误>>

编辑推荐

推销是一种令人骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这一工作，才能为工作神魂颠倒，你脑海中只有一个念头：自己的产品或服务一定会得到顾客的青睐。

——世界推销大师汤姆·霍普金斯 许多推销员之所以在这一行干不长，甚至惨遭失败，就是因为他们不会表达自己，不会条理分明地提出自己的想法，如果你不能条理清楚地表达自己，即使满腹知识也是枉然。

好的口才与表达习惯是推销员必备的工具。

——美国最成功的演说家布莱恩·崔西 推销员最终销售成功，依赖于你的产品知识。你对产品知识知道的越多，顾客就越会增加对你的尊重和信任，你也就越自信。

——世界上最伟大推销员乔·吉拉德 当一次又一次地被拒绝时，请对自己说：“我还有机会。”因为只要你重整旗鼓，拿出勇气和百倍的信心，就将迎来一个灿烂的明天——成功。

——世界上最伟大推销员乔·吉拉德

<<新推销员常犯的26个错误>>

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>