第一图书网, tushu007.com

<<销售员细节训练全集>>

图书基本信息

书名：<<销售员细节训练全集>>

13位ISBN编号：9787515800189

10位ISBN编号：7515800186

出版时间：2011-11-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：荆涛

页数：274

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

第一图书网, tushu007.com

<<销售员细节训练全集>>

内容概要

《销售员细节训练全集：销售人员必修的15堂基础职业课》对整个销售过程进行了全面的剖析，找出了其中至关重要的销售细节，并给出了详细的操作技巧和训练方法，同时还融入了大量具有说服力的经典实例和销售成功人士的宝贵经验。
本书是为销售行业里的新人和那些已经取得一些成绩，并希望进一步提升自我的朋友们量身定做的。
书中提供的方法和技巧非常实用，相信能够切实地解决销售人员在工作中的实际困难和疑惑。
本书是销售人员自我提升、走向卓越的案头必备书。
优秀来自习惯，细节决定成败。
对于销售人员来说，要想把销售工作做得出类拔萃，就必须把握好每一个细节，把工作中的每一个细节都做深做透，成功就是水到渠成的事了。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

荆涛

工商管理博士国家注册高级职业经理人首套本土MBA教材执行编委之一、系统营销系列课程创始人，国内体系化管理建设专家和营销专家。

因为擅长营销并系统运营，协助多家企业取得卓越成绩被众多企业家喻为最实战、最实用的营销课程导师，是国内为数不多的兼顾营销与系统建设的高端专家。

第一图书网, tushu007.com

<<销售员细节训练全集>>

书籍目录

前言 销售在于细节
第一部分 售前细节训练
第1章 每天喊一遍“ 我能 ”——从细节上调整职业状态
1. 销售是勇敢者的事业
2. 为自己的职业而自豪
3. 抓住细节，增强销售热情
4. 自信：从细节中来，到细节中去
5. 只有立足细节，才能着眼长远
第2章 在琐事中培养大气魄——在细节上注重自我提升
1. 拒绝浮躁：做事不贪大。
做人不计小
2. 细心观察，认真学习
3. 复杂事情简单化，简单事情重复化
4. 每天三省吾身
5. 寻找一切机会给自己“ 充电 ”
6. 养成注重细节的好习惯
第3章 一条领带决定你的形象——销售人员着装细节
1. 外表是无声的推销通行证
2. 佛靠金装，人靠衣装
3. 着装应照顾客户心理
4. 整理服装的6个要领 ’
5. 男女销售员的着装法则
第4章 小小“ 握手 ”体现你的专业素养—一销售人员礼仪细节
1. 销售工作的基本礼仪
2. 销售人员握手的礼仪
3. 销售人员的行为礼仪
4. 销售人员称呼的礼仪
5. 销售人员寒暄与问候的礼仪
第5章 小名片是你的大武器——销售前的细节准备
1. 产品资料
2. 演示工具
3. 讲述关于产品的故事
4. 小准备，大收获
第二部分 售中细节训练
第6章 拜访客户时先讨一杯水——陌生客户拜访细节
1. 成功开场的N个细节
2. 在细节上关心客户
3。
随身携带记事本，及时记下客户的要求
4. 不要占用客户太长时间
5. 陌生拜访要掌握火候
第7章 熟记客户的名字——从细节上增进客户信任
1. 多听少说是艺术
2. 学会赞美客户
3. 围绕客户兴趣刺激兴奋点

第一图书网, tushu007.com

4. 与客户良好沟通的秘诀
第8章 多示范．少说话——产品介绍必做于细
1. 不懂产品你还能和客户谈什么
……
第三部分 售后细节训练

章节摘录

版权页： 养成注重细节的好习惯 习惯的重要性是不言而喻的。
据相关调查显示，决定一个人的成就的因素主要有三个方面：一是天分或者说是智商；二是工作能力；三是习惯。
其中，人与人之间的智力差异并不是特别大，人们的工作能力也相差不多，因此，关键是要有个好习惯。
换句话说，一个人成功与否，主要不是因为他的智力，而是取决于他是否具备良好的习惯。
正如著名教育学家魏书生所说：“ 行为养成习惯，习惯形成品质，品质决定命运。
”但一个人的习惯也有好坏之分。
无论是好习惯还是坏习惯，它们的力量都是顽强而巨大的。
一旦形成，如果没有十倍百倍的力量，很难加以改变，甚至许多人的习惯，终身也无法改变。
当然，好习惯与坏习惯给人带来的影响也是不同的。
一位研究生前去一家环保节能公司应聘。
应聘队伍中，大部分是大专生、高中生，而面对这些低学历的竞争者，研究生的成功率几乎为100%——他的学历似乎已经证明了一切。
然而，结果却大大出乎人们的意料，最后，这名研究生竟成了第一个被淘汰的应聘者。
可能很多人对研究生的失败有所质疑。
原来，应聘主管在面试的过程中，都会故意让应聘者自己去接一杯水，几乎所有的应聘者都是只拿了一个纸杯为自己接水，只有这位研究生偏偏习惯性地拿了两个纸杯。
这样一个细微的动作，却让应聘主管感觉到研究生这样的习惯无法胜任环保节能工作，所以研究生被淘汰了。
坏习惯只能让一个人在成功的道路上越走越远，特别是那些不注重细节的人，一个小小的疏忽也可能招来横祸。
拿破仑带领他的大部队远征俄国时，军官们关注了粮食、武器、车马，唯独没有去关注那些系紧大衣的纽扣。
然而，这却是一个致命的细节疏忽。
他的士兵的纽扣是锡制的，而锡在低温时易脆易碎。
于是在俄国零下四十多度的寒风中，士兵们的大衣上的纽扣全部碎掉了。
凛冽的寒风穿过遮不住身体的衣服，夺走了许多士兵的生命。
拿破仑失去了获得战争胜利的最重要的因素，这位巨人轻而易举地被一粒纽扣绊倒了。
“ 细节 ”贯穿于生命的始终。
当习惯决定性格，性格决定命运，良好的习惯是走向成功的关键成为一种不争的事实时，只有养成注重细节的好习惯，才能及时发现问题；只有养成注重细节的好习惯，才能有效地解决问题；只有养成注重细节的好习惯，才能使追求完美成为可能；只有养成注重细节的好习惯，才会有成功的天使青睐我们。

编辑推荐

《如何做销售:销售员细节训练全集》是销售员细节训练全集，销售精英的成功秘诀，精彩的经验分享，助你成为顶尖销售高手。

第一图书网, tushu007.com

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