

<<第一次销售就成功>>

图书基本信息

书名：<<第一次销售就成功>>

13位ISBN编号：9787538731651

10位ISBN编号：7538731652

出版时间：2010-10

出版时间：时代文艺出版社

作者：邓琼芳

页数：259

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>

<<第一次销售就成功>>

内容概要

新入职的营销人员，对事业与人生有着美好的憧憬； 有经验的营销人员，对成为销售专家有着强烈的渴望。

本书不是简单地纠正错误的营销手册，而是具有战略高度和理论深度，具有实践指导价值和现实意义的营销必备手册。

希望从事营销工作的你，在阅读本书后，能够避免营销中出现的错误，让自己更快更好地完成每一笔交易。

<<第一次销售就成功>>

书籍目录

第一章 错误心态，营销成功离你很遥远 错误1 对自己没信心，不相信自己能成功 错误2 不能坚持到底，在营销成功的前一秒放弃 错误3 骄傲自满，被过去的成功羁绊 错误4 缺乏进取心，不积极、不主动 错误5 陷入思维定式，观念受到局限 错误6 重复过去的错误，连续失败 错误7 畏惧挑战，在困难面前退缩 错误8 瞻前顾后，犹豫不决 错误9 缺乏团队意识，不懂得团队合作 错误10 过分地注重营销理论，忽视实践 错误11 不会正确地面对客户的拒绝 错误12 不善于自我调节，容易被情绪左右 错误13 不愿拿小单，只想拿大单 第二章 策略有偏差，一切都是无用功 错误14 没有确立明确的营销目标 错误15 只求眼前业绩，忽视长远利益 错误16 不能正确地看待竞争对手 错误17 一味地求稳，缺乏开拓精神 错误18 报价不合理，无法打开市场 错误19 不会发现卖点，刻意模仿销售 错误20 不懂以稀为贵，随便特价处理 错误21 忽略环境因素，让营销工作很吃力 错误22 不会利用情感突出产品寓意 错误23 不懂得利用选择成交法 错误24 目标过多，不做计划 第三章 缺乏稳定客户，阻碍业绩递增 第四章 说服沟通有误，营销举步维艰 第五章 忽略营销细节，则全盘皆输 第六章 今后服务不周，丧失客户资源 第七章 电话、网络营销，低级错误毁全局

<<第一次销售就成功>>

章节摘录

第一章 错误心态，营销成功离你很遥远 保持正确的营销心态，是营销人员取得成功的不二法宝。

只有抱着积极乐观的营销心态，才能克服所有挡在面前的困难及障碍，最终体会到成功的喜悦。

错误1 对自己没信心，不相信自己能成功 对于一个营销人员来讲，信心是赖以成功的前提

。如果一个营销人员缺乏自信，在营销工作还未开始的时候，就认定“这件事情太难了，我不可能做到”，在工作过程中若一直抱有这种错误的心态，那必定会心存胆怯，最终一事无成。

在营销界，不管是刚上路的新人，还是元老级的营销老手，都避免不了要被顾客所拒绝。

很多营销人员在被客户拒绝之后，便自信全无，认为自己一无是处，根本就没有能力做好眼前的工作

。事实上，世界上本来很少有完全“不可能”的事情。

具备了充足的自信心，就会让许多不可能的事情变成可能。

由此可见，营销人员缺乏信心、过于自卑、丧失斗志，将会直接影响到他们的职业前途。

通常来说，营销人员进行随机拜访时，要面对50次以上的“不需要”、“没预算”、“不喜欢”、“太贵”的拒绝，才会产生一个有望客户。

优秀营销人员的过人之处，就是在于他们可以在听50遍拒绝的话之后，还是满怀信心地推开第五十一家的大门，去迎接胜利。

许多营销业绩平平的营销人员，之所以不能在原有的基础上再进一步，就是因为本身没有足够的自信去应对工作和客户。

只要营销工作遇到一些小小的阻力，他们便会认为，我没有能力完成这笔交易。

营销人员张欣，入职以来一直业绩不佳。

老板问他原因，他回答说：“我总认为有些工作是我不可能做到的。”

老板听他这么说，反问道：“有什么不可能的？别人都能做到的事情，为什么你就偏偏认为自己不能做到？”张欣小声地说：“我文化不高，人际关系也不广，所以总是遭到客户的拒绝。”

“你不用解释了，我只要最后的结果，借！2你就不要再说了！”老板不耐烦地打断他的话。

张欣硬着头皮走出了办公室，去拜访客户。

当他强迫自己去见荣华公司的陈总时，心里直犯嘀咕：我是不可能成功的，陈总又不认识我。

.....

<<第一次销售就成功>>

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>