<<最经典的推销智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<最经典的推销智慧全集>>

13位ISBN编号：9787560165424

10位ISBN编号：7560165427

出版时间：2010-12

出版时间：吉林大学出版社

作者：成巍

页数：346

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>

<<最经典的推销智慧全集>>

内容概要

有人说，在推销的世界里只有两种人存在，一种是强者，一种是弱者。

强者生存，弱者淘汰，这既是生物世界的不二法则，同时也是推销世界的永恒真理。

确实，推销这个工作，进门容易生存难，绝大多数的公司、企业对推销员实行的都是多劳多得，少劳少得，不劳就不得的工资制度。

如果你没有学会相应的推销技能，就很难完成公司的考核；如果你没有销售业绩，拿不到佣金不说，离被辞退恐怕也就不远了！那么，究竟怎样才能更好地做好推销工作呢？方法很简单，那就是全面提升你的推销智慧。

本书能教给你成为一名优秀推销员的全套本领，例如：怎样开发客户资源、怎样应对拒绝、怎样搞好售后服务，等等。

它可以让你掌握卓有成效的推销技巧，也教给你人生的道理。

本书不但可以使你具备过硬的业务素质，还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富，还能找到自己的价值，获得人生的快乐。

现实的世界风起云涌，推销的王国波谲诡异，唯有那些掌握各种实用推销能力的人才能在各种残酷的现实之中脱颖而出，笑傲群雄，成就自己的推销事业，建立自己的卓越功勋。

如果你也想提升自己的推销能力，成为推销世界的王者，那就从阅读本书开始吧！

<<最经典的推销智慧全集>>

书籍目录

第一章 先推销自己,再推销产品第二章 端正推销心态第三章 正确把握客户心理第四章 锤炼推销语言第五章 掌握必要的推销实战技巧第六章 妥善应对客户异议与拒绝第七章 养成良好的推销习惯第八章 推销员必备的自我训练技巧附录:世界著名推销员的经典语录

<<最经典的推销智慧全集>>

章节摘录

心地坦然：我注意到，正直的人都是抗震的，他们似乎有一种内在的平静，使他们能够经受住挫折甚至是不公平的待遇。

哈利·爱默森·福斯迪克曾讲过亚伯拉罕·林肯在1858年参加参议院竞选活动时，他的朋友警告他不要发表某一次演讲时，当时林肯答道：“如果命里注定我会因为这次讲话而落选的话，那么就让我伴随着真理落选吧！”

他是坦然的。

他确实落了选，但是两年之后，他就任了美国的总统。

正直还会给一个人带来许多好处：友谊、信任、钦佩和尊重。

人类之所以充满希望，其原因之一就在于人们似乎对正直具有一种近于本能的识别能力——而且不可抗拒地被它所吸引。

怎样才能做一个正直的人呢？

没有现成答案。

但至少要在小事上做到完全诚实。

当你不便于讲真话的时候，不要编造小小的谎言，不要去重复那些不真实的流言蜚语，不要把个人的电话费用记在办公室的账上等。

这些戒律听起来可能是微不足道的，但是当你真正在寻求正直并且开始发现它的时候，它本身所具有的力量就会令你折服。

最终，你会明白，几乎任何一件有价值的事，都包含有它自身的不容违背的正直的内涵。

这就是万无一失成功的秘方吗？

是的。

它之所以是百灵百验的，正是因为它与人的声望、金钱、权力以及任何世俗的衡量标准毫不相干——如果你追求它并已发现了它的真谛，你就一定是一个成功者。

提升个人魅力推销高手在接触顾客的时候，寥寥数语或是一个微笑就能使他融入顾客群。

这就是推销高手的个人魅力。

让顾客放松戒备，并不是说几句动听话那么简单。

只有长期与顾客打交道，积累丰富的经验，并在工作中体现出来，这才是一个人的个人魅力。

所以，如果你是新手，一定要多去接触顾客，积累经验，这样才能提升你的个人魅力。

股票经纪人李先生几乎全是通过电话来做推销生意。

他相信一个人的自我形象是成功的一个重要因素，特别是在电话推销方面。

他说他看到在培训中推销员都是在做同样的电话推销，然而一段时间之后，那些志在必得的推销员就在成交数额上大大超过了那些形象不佳的同行。

“这就叫有什么样的形象，就有什么样的结果，”有人解释说，“如果你把自己看作重要人物，别人也会那么看。”

他指出许多顶尖的推销员说话都带口音，声音沙哑，而且有时还会发错音，尽管如此，这些自我形象颇佳的推销员始终能够比那些缺乏自尊自重形象的同行卖出更多的产品。

“总而言之，你对自己的态度将决定在电话的另一端，顾客能否对你形成积极的良好印象。”

有人说，“在当面会谈中，如果你衣着华贵，外形出众，或许能给人一种重要人士的感觉。”

但在电话里，顾客并没有机会见到你，他只能通过你的言谈勾勒出你的形象。

你怎么看自己，他们往往也会那么看你。

你在他们心中的形象却又常常与实际的你差得老远！

譬如说，你只是通过电话认识了某个人，等有一天两人碰面的时候，你会大吃一惊：‘这人怎么跟我想象的不一样呢？’

他应该更老、更高或更胖一些才对呀！

他的衣着打扮可能也出乎你的意料。

这时候，你往往会觉得在电话里得出的形象是错的，但是，我们所看见的也许只是一种假象，而电话

<<最经典的推销智慧全集>>

形象却是真的——它更准确地代表了一个人的本质。

我们都知道，外表可能带有欺骗性。

”另外，推销员的肢体语言和面部表情也代表了他们的自身形象。

一个形象欠佳的推销员有可能拖拖沓沓地跨进顾客的办公室。

每个人的自我形象都能通过言谈举止、音容笑貌表现出来。

所以，即使你自己没想到要向顾客传达这些信号，，但你在不知不觉中已经做了。

当生意进展缓慢，你自己情绪低落的时候，建议你给熟悉的几位客户打电话随便聊一聊，但是要有目的地去做这件事。

也许你可以为他们提供一些有用的最新信息或者只是问一问他们对你的服务质量有什么看法，然后就让他们讲，你只管洗耳恭听。

吸收一些好的建议，或许你会增强信心，产生积极的自我形象。

你这样做，说不定还有意外的收获——这些老主顾表示再给你一份订单或者愿意把你推荐给别人。

<<最经典的推销智慧全集>>

编辑推荐

《最经典的推销智慧全集(最新经典珍藏版)》将帮助你掌握卓有成效的推销技巧，让你成为推销世界的王者，同时也教给你人生的道理。

<<最经典的推销智慧全集>>

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>