第一图书网, tushu007.com

<<销售的智慧与禁忌>>

图书基本信息

书名：<<销售的智慧与禁忌>>

13位ISBN编号：9787560628066

10位ISBN编号：7560628060

出版时间：2012-9

出版时间：西安电子科技大学出版社

作者：廖康强　编著

页数：282

字数：222000

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

前言

你是否曾因为说话时口不择言而失掉一个朋友？
你是否曾因为某些行为欠妥而错过一个机会？
你是否曾因为做事时过于莽撞而惹来一身麻烦？
你是否曾因为销售时不擅言辞而失掉一笔生意？
…… 如果真是这样，那么你应该静下心来，仔细考虑一下，自己是不是在某些地方做错了。
有一些内在的东西是无法在学校的课堂里学到的，那就是生存的智慧。
一个人无论多么聪明，多么能干，背景条件多么好，如果不懂得生存的智慧，那么他也许能获得一时的成功，但最终的结局将会是失败。
一个有智慧的人，懂得如何说话，如何做人做事，他能把一句原本并不十分中听的话说得让人觉得舒服，能把一件看上去纠结不清的事办得妥妥当当，能把很多像乱麻一样的矛盾解开，让众人心服口服。
这些人总能给身边的人带来愉悦、轻松、快乐的好心情，自己也能给人留下良好的印象，因此无论在事业上还是生活上都总能顺风顺水。
而一个缺乏智慧的人，说话、做事总是触犯他人的禁忌，一开口就伤人，或使别人尴尬，下不来台，轻则伤了和气，重则反目成仇。
在我们身边，经常可以看到因一句话而引发争吵、口角，甚至大打出手的事情。
这些人虽然一生辛苦奋斗，生活却总是一团糟，事业也是处处碰壁。
古语云：“君子有所为，有所不为。”“为”即“智慧”，“不为”即“禁忌”。
也就是说，要做一个行得正、走得远的君子，就必须领悟生存的智慧，而不去涉足那些禁忌之地。
本套丛书以活泼有趣的事例为背景，将“智慧”和“禁忌”这两种方式进行鲜明对比，告诉你什么是该做的，什么是不该做的。
要想获得成功，就必须说那些该说的话，做那些该做的事，而杜绝那些不该说的话，远离那些不该做的事。
我们不能再继续犯那些可怕的禁忌了，那样只会让自己离成功越来越远！
然而谁都不是天生的智者，我们该如何让自己变得更加聪明呢？
其实，这并不难，我们只要在生活中不断地总结经验，琢磨领悟，就能逐渐掌握各种生活的智慧了。
可是，我们不能仅仅依靠从失败的经验中获得知识，这会让我们错过很多的机会。
更为重要的是，很多机会只提供给我们一次，一旦失去，便不会再出现，诸如友谊、爱情、商机，大多如此。
最好的方法是，从他人的经验中获得智慧，这会让自己少犯很多错误。
本套丛书共四本，分别从说话、做人、做事、做销售等方面，提供了大量的生活实例，能让你轻而易举地获得他人的经验。
所以，想要让自己离成功越来越近，你就应该静下心来，认真阅读本套丛书。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在任何时候，说话有智慧和说话犯禁忌带来的结果都有着天壤之别：用智慧的方式说话，领导会器重你，下属会拥戴你，朋友会喜欢你，异性会青睐你，客户会信赖你，而你也会迅速获得最大限度的成功；说话触犯禁忌，领导会忽视你，下属会反对你，朋友会讨厌你，异性会抛弃你，客户会怀疑你，而你也是辛苦一场后才发现徒劳无功。
《销售的智慧与禁忌》就是要告诉你，如何远离那些说话的禁忌，用正确的方法获得更大的成功。

愿《销售的智慧与禁忌》能帮你走出困惑，助你在销售的路上走得更远！
本书由廖康强编著。

<<销售的智慧与禁忌>>

书籍目录

第一章 做积极进取的销售人员
1 拥有积极乐观的心态
2 成功离不开自信
3 追求长久的生意
4 成功毁于急于求成
5 每个人都可能是潜在客户
6 首先要相信自己的产品
7 坚持终究会有结果
第二章 做心胸开阔的销售人员
1 多关注对方的利益
2 与顾客交流时要学会倾听
3 先交朋友后做生意
4 重视客户身边的“小人物”
5 给客户良好的第一印象
6 以貌取人是愚蠢的行为
7 给予客户足够的尊重
8 在客户面前姿态放低一点
第三章 做信息灵通的销售人员
1 抢占先机，掌握更多的主动权
2 了解顾客的兴趣
3 熟悉自己销售的商品
4 熟知客户的信息和资料
5 最大范围地寻找客户
6 找对人才能办“好”事
7 做好记录，便于和客户沟通
8 对掌握的信息多加分析
第四章 做擅长沟通的销售人员
1 要多多赞美对方
2 说话要投其所好
3 有感情地沟通
4 待人要热情，但也要有度
5 微笑的力量
6 冷静应对，随圆就方
7 避繁就简，介绍要有针对性
8 正确处理争议，以理服人
9 做销售要学会换位思考
10 谦虚地向客户请教
第五章 做有大智慧的销售人员
1 助人就是助己
2 做销售应诚实守信
3 心态平和才能生财
4 勿轻易贬低别人的产品
5 学会拒绝诱惑
6 做销售要一诺千金
第六章 做重执行的销售人员

1 不断开发新客户
2 果断高效地行动
3 把握机会，快速成交
4 根据“需求”来销售
5 不被困难所困
6 要学会随机应变
7 勇于承认错误
第七章 做有技巧的销售人员
1 让客户亲自感受产品
2 说话要适可而止
3 化整为零，用数据说话
4 正话反说也能奏效
5 不要把客户逼得太紧
6 善于营造和谐的氛围

章节摘录

微软公司创始人比尔·盖茨说过这样的话“失败是成功的一种需要”，任何一个有成就的人都不可避免的面对过失败，良好的心态是销售人员必须具备的，积极的心态会引导你走向成功，消极的心态会严重的阻碍你成功。
无论在生活还是工作中，当困难出现时，我们都必须用积极的心态去面对，只有这样才能更好地支配自己的人生，也才能克服重重困难，登上事业的最高峰。
失败是难免的，但要正确面对失败。
面对困难我们要不气馁，不怨天尤人，应该越挫越勇、百折不挠。
正如老子说过：“胜人者力，胜己者强。
”失败没有什么大不了的，主要看你失败后还能不能勇敢地站起来，因为没有谁可以打败你，除非你对自己失去了信心不愿意再站起来。
每个人都会经历失败，曾经有一个伟人说过：“一个人的成功与否，不在于他取得的成就有多大，而在于他战胜的困难的多少，在于他面对困难是什么样的心态。
”“世上无难事，只怕有心人”，这里的“心”就是心态，做任何事情，都要有一个好的心态。
有了好的心态，对工作、对生活、对他人都会表现出热情和活力；有了好的心态，你就不会害怕失败，即使遇到挫折也会越挫越勇。
一个人能否成功，就要看他对待事业的态度。
成功者与失败者之间的区别就是：成功者始终用最乐观的精神、最积极的行动和最顽强的毅力支配和控制自己的人生；而失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。
遭遇困难和挫折的时候，悲观的人就会退缩，无所作为，最终注定成功无缘。
而乐观的人则将所遇到的困难与挫折看做是一种磨炼，将与困难和挫折抗争看成是人生的乐趣，从而用乐观向上的态度去迎接困难和挫折，并最终战胜它们。
生活中，有很多销售人员因为某一时期的业绩差，就对自己的能力失去信心，继而消沉怯懦，而这样消极的心态只会导致业绩更差，最终形成了恶性循环。
不思进取、意志消沉，可以说是销售人员的一个大忌。
如果总是抱着这样的心态做销售，那业绩必定难有起色。
试想，当你带着萎靡不振的神情去见老板、客户，你的能力能被对方所信任和认可吗？
如果每天总是带着一副疲倦的样子出现在客户面前，你说的每一句话都毫无生气和新鲜感，那么你的销售业绩可想而知。
其实，销售业绩不佳，并不是你的能力不强，也不是你的专业水平不够高，而是你的心态不正确。
一个小故事能够很好地证明积极的心态对一个销售人员来说是何等的重要。
江元是一家报社的广告销售人员。
刚到报社时，他对自己很有信心，向经理提出：不要薪水，只按广告费抽取佣金。
经理不相信地笑了笑，答应了他的请求。
于是，他列出一份名单，准备去拜访一些其他销售人员以前没有洽谈成功的客户。
在去拜访之前，江元让自己站在镜子前，把名单上的客户念了10遍，然后挥舞着双臂大声说：“在第一个月月末之前，你们将向我购买广告版面！
”然后。
他怀着坚定的信心去拜访客户。
第一天，他和10个“不可能的”客户中的2个谈成了交易；第二天，他又成交了一笔交易……到第一个月的月末，只有一个客户还没有买他的广告版面。
在第二个月里，每天早晨，江元都去拜访那位拒绝买他广告版面的客户。
而每次这位商人都回答说：“不！
”但每一次，江元都假装没听到，然后继续前去拜访。
到那个月的最后一天，已经连着说了30天“不”的商人说：“你已经浪费了一个月的时间了！
我现在想知道的是，你为何要坚持这样做。

” 江元说：“ 我并没有浪费时间，我一直在训练自己坚忍不拔的精神，而你就是我的老师。
” 商人点点头，说：“ 我也要向你承认，你也是我的老师。
你已经教会了我坚持到底这一课，对我来说，这比金钱更有价值，为了表示我的感激，我要买一个广告版面，权当我付给你的学费。
” 很多销售人员做了很多年的销售还是碌碌无为、平平庸庸，根本原因就在于这些销售人员存在着一种消极心态，认为销售就是“ 完成业绩 ”。
正因为这种不思进取的心态，使得这些销售人员始终处于销售的“ 最底层 ”，业务上难有突破。
而成功的销售人员都有一种积极的心态。
故事中的江元就是一个典型的例子，他始终在困难和挫折面前不低头，在失败面前不气馁，在冷遇面前不灰心，始终保持积极乐观的心态，因此他能取得优秀的销售业绩。
销售人员的积极心态是日渐修炼而成的，一些销售新手在刚做业务时，可能存在着过一天算一天的消极心态，一旦任务没有完成，心情就一落千丈，悲观消沉。
销售人员不怕业绩差，就怕在困难面前首先被自己打倒。
所以，一个优秀的销售人员，应该学会在面对困难时培养积极的心态： (1)永远抱有一种感恩的心态。
即使在挫折失败面前，也要怀有一颗感恩的心，因为困难让你变得坚强，并且困难磨炼你的意志，让你走得更远。
(2)保持乐观的心态告诉自己一定会有机会，学会在挫折中寻找机会，多做自我检讨。
(3)日常生活中也要培养积极的心态。
在自己迷惑，找不到解决问题的方案或者正确的方向时，不要消沉，要多看一些励志的书，只要你肯做，你的生命一定会充满奇迹。
(4)多和家人、朋友共同交流，与那些积极向上的人多交流。
(5)每天做一件积极向上的事情，多与周围性格乐观的朋友交流。
(6)与客户见面时，把你的积极、乐观、热情传递给他。
避免说“ 没有 ”、“ 不行 ”、“ 不会 ”等消极的字眼。
遇到困难时要学会调整自己的心态，不要因为害怕失败而为自己找借口开脱，而要勇敢地面对现实。
只有自己可以把握自己的心态，要学会利用积极的心态引导自己走向成功。
P5-8

编辑推荐

《销售的智慧与禁忌》以通俗易懂的语言，寓理于简单明了的故事，通过反正对比的方式，告诉每一个读者，成功的销售人员是如何思考、怎样行动的；失败的销售人员在思想和行动上又存在哪些错误，犯了哪些禁忌。
本书中的销售智慧，就像夜空中的火花，启发你销售的思维，教会你如何应对销售中可能出现的各种问题，进而为订单交易打下坚实的基础。
本书适用于刚刚走上销售岗位的新手，也适合那些让销售业绩更上一层楼的销售老手，可以帮助你以最快的速度成为销售之王。
本书由廖康强编著。

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