

<<销售人员第一本书>>

图书基本信息

书名：<<销售人员第一本书>>

13位ISBN编号：9787780110471

10位ISBN编号：7780110478

出版时间：2004-1-1

出版时间：中国民航出版社

译者：斯默尔

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>

## <<销售人员第一本书>>

### 内容概要

《销售人员第一本书》是为所有初涉推销行业的新手而写的。它详细地从心态、形象入手，告诉新入门的推销人员如何去开发客户、接触客户、战胜挫折，启发他们如何成为顶尖的销售高手。为此本书还采撷了古今中外大量生动的实际事例，按照现代销售活动的程序和行为步骤，从演讲学、心理学、交际学、舆论学、传播学、公共关系学等诸多方面出发，全面分析了现在推销活动的基本要素与法则，道出了成功推销的至高上乘的精髓。

如果您是一位初涉推销行业的新手，请您千万不要彷徨和恐慌，因为本书为您提供了坚实的后盾，它能带您领进自信的殿堂，它能使您的业绩高涨辉煌，它是推销入门的不二法宝，拥有此书，您还担心什么？

除内容充实、实用之外，本书语言通俗易懂，幽默而不古板，希望读者朋友特别是刚入行的推销朋友能够认真阅读此书，相信您的推销业绩一定会一路飙升，您将成为顶尖推销高手的梦想一定能如愿以偿。

## <<销售人员第一本书>>

### 书籍目录

#### 第一章 修炼自己，建立良好的销售心态

1. 坚定自信，树立积极态度
2. 拥有爱心，你才能感动“上帝”
3. 耐心需要决不放弃的等待
4. 学会自我激励：我一定能成功
5. 镇定自若，临危不乱出卖单
6. 设计好你的目标——奋斗吧

#### 第二章 武装自己，树立良好形象

1. 树立志在必得的自我形象
2. 制定完善的计划
3. 如果计划失败，试试另一个
4. 诚信是推销的法宝
5. 一定要重视自己的形象包装
6. 注意留下良好的第一印象
7. 保持自然的神情
8. 热情能够感染客户
9. 语气中透出你的正直
10. 守信乃推销之本
11. 提升你的魅力，做一块磁铁
12. 服装礼仪使你稳重潇洒
13. 推销员必备的专业知识

#### 第三章 挖掘金矿，开拓客户

1. 寻找推销对象：多用慧眼多设门道
2. 做个有心人：寻找推销对象
3. 寻找推销对象的方法：利用一切关系
4. 选择推销对象：挖掘出潜在顾客
5. 评判推销对象：不做无钱买卖
6. 培养敏锐的洞察力，发现可见信号
7. 激发12种不同类型顾客的购买欲望
8. 开发客源的20种妙方
9. 积极建立自己的情报站，做好调查工作
- 10.
- 11.
- 12.

#### 第四章 接近客户，进行第一次亲密接触

#### 第五章 运用语言艺术“声”入人心

#### 第六章 战胜拒绝：胆大心细脸皮厚

#### 第七章 讲究推销策略，做顾客喜欢的推销员

#### 第八章 永续销售技巧：永远留你在心中

<<销售人员第一本书>>

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>