

<<金牌推销员必备8项修炼>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员必备8项修炼>>

13位ISBN编号：9787801798589

10位ISBN编号：7801798589

出版时间：2009-7

出版时间：华阅 中国致公出版社 (2009-07出版)

作者：华阅

页数：250

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>

## <<金牌推销员必备8项修炼>>

### 前言

推销不只是一种职业，一种工作，一种活动，也是一种艺术行为，一种生活方式，一种精神信仰。做好推销工作不只需要了解和掌握产品的质量、性能和优势，更需要培养和提高自身的品质、素养和技能。

作为一名推销员，要想做好推销工作，必须加强学习，加强历练，加强自我修养，力争使自己在推销行业中全面掌握和熟练运用各种赢得客户的秘密武器和制胜法宝。

曾经不只一次地听到行业内的推销人员抱怨：竞争太激烈了，客户太挑剔了，销售太困难了……实际情况真是这样吗？

明摆着的事实是：我们的经济环境越来越趋于完善，消费者的消费观念也日益理智。

难道这也可以成为影响销售工作的负面因素？

真正的原因不在于外部环境如何改变，而在于推销员自己没有真正理解推销这个行业，没有摸准应对行业和外部环境变化的门道。

市场经济唯一不变的特征就是永远在变，与这种变化相对应的，是我们对智慧永恒不变的追求，对成功执着不息的努力。

有人说，推销是一项与人打交道的工作，只要学会关心他人利益，善于把握他人心理，善于处理人际关系，就会很容易获得客户的良好对接。

但同时也要看到，现代推销是一项复杂的系统工程，整个过程受到多种社会现象和销售环节的影响。

推销员从寻找顾客开始，直至达成交易获取定单，不仅要周密计划，细致安排，而且要与顾客进行重重的心理交锋。

从这一意义上说，推销打的不仅仅是产品战，而且也是心理战。

由此，成功的推销要求推销员必须顺应顾客的心理活动轨迹，审时度势，不断强化其购买动机，采取积极有效的推销技术去坚定顾客的购买信心，敦促顾客进行实质性思考，加快其决策进程。

而这一系统过程的完成必须依靠推销员过硬的素质和娴熟的技能。

## <<金牌推销员必备8项修炼>>

### 内容概要

金牌推销员必备8项修炼是世界上最成功的推销员卓越智慧和经验的精粹和总结，是在短时间内取得最大销售业绩的素质集成和妙策荟萃。

《金牌推销员必备8项修炼》既可作为销售人员提升业绩的指导手册，也可作为销售公司培训员工素质的经典教程。

作为一名推销员，要想做好推销工作，必须加强学习，加强历练，加强自我修养，力争使自己在推销行业中全面掌握和熟练运用各种赢得客户的秘密武器和制胜法宝。

## <<金牌推销员必备8项修炼>>

### 书籍目录

第一章 金牌推销员必备的眼光——知己知彼，看准机遇一 认识自我是迈向成功的第一步二 擦亮双眼，随时随地寻找猎物三 找到明确的目标指引你前进的方向四 用好奇心培养良好的洞察力五 放眼长远才能钓到大鱼六 透过表面的现象看事物的本质七 看穿顾客的购买心理八 小心谨慎地避开陷阱第二章 金牌推销员必备的精神——不离不弃，执著以求一 选择推销就要专注于推销二 专注于目标绝不轻言放弃三 用专注的心了解你的产品四 专注有助于培养工作的热忱五 永远对点滴细节保持专注六 认准了，就要专心地做下去七 专注于业绩，给自己加油八 专注的心给你无穷的动力第三章 金牌推销员必备的韧劲——挫不言败，创造卓越一 在逆境中要学会改变自己二 挫折是成为强者的必经之路三 在磨难中自我历练四 坚持到底，拒绝半途而废五 走出黎明前的黑暗六 理性地看待失败的价值七 学会卷土重来八 在逆境中善待自己第四章 金牌推销员必备的胆识——百折不挠，永远向前一把“退”字从字典里删掉二 瞻前顾后的结果是一无所获三 勇气是推销路上的开路先锋四 不留退路是克服软弱的良方五 怕什么，马上行动六 克服对失败的恐惧七 无畏竞争，击败对手第五章 金牌推销员必备的智慧——兵马未动，谋略先行一 以逸待劳，以不变应万变二 金蝉脱壳，化困境为商机三 李代桃僵，以小损失换大收成四 欲擒故纵，先放后收觅战机五 瞒天过海，以假乱真出奇招六 笑里藏刀，麻痹对方的警惕心七 苦肉计，以“苦”“痛”换取成功八 避实击虚，抓住要害不松口九 声东击西，布疑阵轻松获胜第六章 金牌推销员必备的口才——信息传递，无限可能第七章 金牌推销员必备的情感——攻心为上，万事不难第八章 金牌推销员必备的品质——超越自我，永不自满

## <<金牌推销员必备8项修炼>>

### 章节摘录

推销员的精神永远是强者的精神，在困难面前绝不言退是强者最基本的信条。

优秀的推销员是真正的战士，而战士的使命就是：向前！

向前！

向前！

人生如战场，试想一下，如果你身临战场，当你遇到困难和敌人时就赶紧后退，其后果如何？

把事情做好，把困难解决掉，这不也是一种“作战”吗？

因此，当你在自己的生活和事业中碰到困难时，应遵循一个原则——像战士扑向敌人一样，绝不言退，发挥自己的强项！

做给别人看。

要让别人知道你并不是一个懦弱之人、一个胆小鬼。

即使你做事失败了，你不怕困难的精神和勇气也会得到他人的赞赏；如果你顺利地克服了困难，这就更加向他人证明了你的能力！

如果有人出于对你的不服、怀疑、嫉妒而故意给你出难题，当你——解决时，你不仅解除了他人的不良心理，而且还提高了自己的地位。

做给自己看。

一个人一生中不可能一帆风顺，事事顺心如意。

碰到点困难，这并不可怕，应把困难当成是对自己的一种考验与磨炼。

也许你不一定能解决所有的困难，但在克服这些困难的过程中，你在智慧、经验、心志、胸怀等各方面都会有所成长，所谓“不经一事，不长一智”，说的就是这个道理。

如果你顺利地克服了困难，那么在这一过程中你所累积的经验和信心将是你一生当中最宝贵的财富。

所以，“碰到困难，绝不言退”这句话并不只是单纯地让我们勉励自己，它实际上具有很大的价值。

如果你不相信，那就想像一下“知难即退”的后果吧。

这种人首先就会被人认为是一种庸庸懦懦之辈，没有人认为他能成就大事；而事实上也是如此，因为他躲闪、逃避，无法克服困难、提升自己，自然也只能做一些无关紧要的小事情了。

当然，克服困难也得讲求一定的方法，有些困难确实很大，你肯定一下子无法解决，碰到这种困难，只能采取迂回战术，不可硬战死战。

## <<金牌推销员必备8项修炼>>

### 编辑推荐

《金牌推销员必备8项修炼》由中国致公出版社出版。  
推销不只是一种职业，一种工作，一种活动，也是一种艺术行为，一种生活方式，一种精神信仰。  
做好推销工作不只需要了解和掌握产品的质量、性能和优势，更需要培养和提高自身的品质、素养和技能。

<<金牌推销员必备8项修炼>>

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>