

<<销售的45个黄金技能>>

图书基本信息

书名：<<销售的45个黄金技能>>

13位ISBN编号：9787801978752

10位ISBN编号：7801978757

出版时间：2008-1

出版时间：企业管理

作者：盛安之

页数：345

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>

## <<销售的45个黄金技能>>

### 内容概要

如何从普通的销售人员成长为顶尖销售高手，如何成为一名优秀的销售从业人士，这是萦绕在所有渴望成功的销售人员心中的问题。

本书从销售工作的实际出发，在多年企业实践经验和培训成果的基础上，提出了销售人员自我提升的45个必备技能。

这些技能适合各行各业从事销售工作的人士学习和借鉴，是所有销售人员打开销售成功之门的金钥匙。

本书在讲述每一个销售技能时，开发了一套由五大板块组成的学习体系，以保证读者科学有序地进行自修与学习。

该体系包括：经典回眸：从精选的案例中吸取经验与教训 巧手点金：提升你的销售动手能力和行动能力 思维创新：激发对现实销售难题的思考能力 实战要点：点破提升销售业绩的关键注意点 情景再现：在模拟的情境中开发自己的销售潜质

<<销售的45个黄金技能>>

书籍目录

第一章 客户拜访 技能 技能1 准备工作 做足备战 技能2 拜访任务 行动周密 技能3 漂亮开场 吸引客户  
技能4 有效交谈 抓住情感 技能5 成功拜访 化难为易第二章 深入客户 技能 技能6 巧妙沟通 成功交流  
技能7 友善和睦 客户情深 技能8 客户关系 持久稳定 技能9 不同态度 各有奇招 技能10 不良客户 应对巧  
妙第三章 销售宣传 技能 技能11 信息传达 周到动情 技能12 产品展示 实证说服 技能13 广泛宣传 如数  
家珍 技能14 高层客户 效率制胜 技能15 专业销售 妙招宣传第四章 电话销售 技能 技能16 事前规划 做  
足准备 技能17 控制流程 把握技巧 技能18 有效沟通 突破障碍 技能19 情感触动 一线万金 技能20 巧用  
策略 把握原则第五章 网络销售 技能 技能21 网站设计 个性展现 技能22 推广工具 技巧把握 技能23 优  
化网站 提高点击 技能24 网络广告 吸引客户 技能25 在线销售 把握关键第六章 销售交谈 技能 技能26  
技巧交谈 避开禁忌 技能27 认真倾听 把握客户 技能28 巧妙提问 引导客户 技能29 说与沉默 相得益彰  
技能30 谈判博弈 赢者有道第七章 销售成交 技能 技能31 把握时机 要求成交 技能32 应对拒绝 挽回局  
面 技能33 锦囊妙计 促使成交 技能34 面对困境 成交至上 技能35 客户顽固 逼单成交第八章 销售服务  
技能 技能36 服务客户 满意为上 技能37 售后跟进 客户持久 技能38 服务神奇 化解问题 技能39 售后服  
务 把握技巧 技能40 过犹不及 坚持原则第九章 销售回款 技能 技能41 回款难题 原因分析 技能42 控制  
重点 四管齐下 技能43 应对呆赖 清除障碍 技能44 把握自身 做好回款 技能45 成功回款 完满收尾

## <<销售的45个黄金技能>>

### 章节摘录

巧手成金 要达到有效率的拜访。

那么就必须做好准备工作，建立良好的工作心态和培养正确的工作习惯是关键。

1. 保持良好的工作心态 (1) 不要留恋已成过去的案例。

过去的案例，只要留下经验，订好追踪计划就行了，积极往前开发才是当务之急。

(2) 不要留在不好的情绪当中。

失望、着急、抱怨、可惜、懊悔……，这些都只是浪费时间而不会有所收获的行为，应该抬头挺胸、带着笑容迎向未来。

(3) 一个人的工作时间有限，如果不用在积极上，就会用在消极上。

决定权在自己手上掌握，如果不自己决定，那么消极思想就会帮你决定。

(4) 新案子是永远开发不完的，只要抬起头看向远方，人生就会到处充满希望。

2. 培养正确的工作习惯 (1) 检查自己每天的第一个案子：一日之计在于晨，我们最常见的状况是，资格越老的销售员每天的第一个案子所排定的时间也越晚，这也好像变成了行业中的通则，当然这也是很多人无法成为优秀销售员的原因之一，因为在行业中待得越久，自律性却变得越差。

(2) 制作日、周、月计划。

按照计划实施拜访，让你繁琐的工作有条不紊。

(3) 掌握拜访效率。

保持拜访频率，控制好拜访时间间隔，是拜访成功的重要因素。

(4) 备齐专业知识。

只有掌握了产品和服务的专业知识。

拜访时才能多提供有价值的信息。

同时，作为你的产品和服务的专家，让客户更信任你。

## <<销售的45个黄金技能>>

### 编辑推荐

本书从销售工作的实际出发，在多年企业实践经验和培训成果的基础上，提出了销售人员自我提升的45个必备技能。

涉及产品介绍、客户拜访、客户交谈、电话销售、网络销售、销售成交、销售服务、销售回款等方面的精彩内容。

本书在讲述每一个销售技能时，开发了一套由五大板块组成的学习体系（经典回眸、巧手点金、思维创新、实战要点、情景再现）。

本书适合各行各业从事销售工作的人士阅读，是所有销售人员打开销售成功之门的金钥匙。

<<销售的45个黄金技能>>

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>