第一图书网, tushu007.com

<<优秀推销员必修的18堂成交课>>

图书基本信息

书名：<<优秀推销员必修的18堂成交课>>

13位ISBN编号：9787802136106

10位ISBN编号：7802136105

出版时间：2008-11

出版时间：海潮出版社

作者：李津

页数：281

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

内容概要

这是一本凝结世界成功销售员卓越智慧的成交课程，它记录了为你解开简单销售的成功秘密。
学习并实践世界成功销售员的成交智慧，你将是世界上最伟大的销售员。
谨以此书献给所有为追逐梦想而努力拼搏、懂得学习的推销员，你们将是最棒最成功的人！
本书专门为那些有志于在推销行业闯荡的读者编写。
该书凝结了世界上成功销售员们的卓越智慧，记录了为想成为一个成功推销员的你解开简单销售的成功秘密。
该书主要以课程的形式为你讲授这些奥秘。
语言通俗，内容丰富。

书籍目录

第一课 高效的销售从自信开始 第一讲 告诉自己你一定行 第二讲 像销售精英一样思考 第三讲 让超级记事贴帮助你第二课 向自己销售你自己 第一讲 树立对自我的信心 第二讲 敢于追求卓越 第三讲 你的形象超过百万第三课 知礼仪懂进退 第一讲 得体的谈吐凸显修养 第二讲 肢体语言于无声处显风度 第三讲 学会敲门，从容进门 第四讲 握手礼仪第四课 做到胸有成竹，不打无准备的仗 第一讲 做到对你的产品无所不知 第二讲 熟悉市场如同熟悉你自己 第三讲 制作切实可行的销售计划 第四讲 不可忽视拜访前的准备工作第五课 有的放矢找到目标客户 第一讲 梳理目标客户特征 第二讲 获取客户资源简易法 第三讲 客户无处不在，关键看你的眼力 第四讲 筛选客户的“二八原则”第六课 约见客户 第一讲 创造天时、地利、人和，拜访客户 第二讲 诚信守时是赢得尊重的基础 第三讲 十分钟内让客户喜欢你 第四讲 建立客户的信任感第七课 完美成交，工夫在诗外 第一讲 销售产品其实就是销售自己 第二讲 练就一副铁齿铜牙 第三讲 闭嘴比张嘴更有力量 第四讲 坚持填写销售日记第八课 销售人员的心理战术 第一讲 给客户充分购买价值感 第二讲 摸清客户底牌，做到心里有数 第三讲 激发客户兴趣有妙招 第四讲 克服对推销失败的恐惧 第五讲 找出真正起作用的人第九课 迅速成交有诀窍 第一讲 掌握最简便的方法：由上至下销售 第二讲 趁热打铁促成交易 第三讲 激发不同类型顾客的购买欲望 第四讲 抓住成交最佳时机第十课 善用各种技巧赢得客户 第一讲 电话行销宝典 第二讲 初次电话拜访必知 第三讲 陌生拜访成功要点 第四讲 让客户爽快成交第十一课 面对拒绝有妙法 第一讲 什么才是真正的拒绝？
第二讲 克服拒绝七步骤 第三讲 提前预防客户的拒绝 第四讲 不同拒绝的应对妙法第十二课 从失败中汲取教训 第一讲 把失败转变成胜利 第二讲 避免销售误区 第三讲 摆脱失败的阴影第十三课 没有不买东西的客户，只有不坚持的销售员 第一讲 不抛弃，不放弃 第二讲 见缝插针约见忙碌准客户 第三讲 出奇制胜搞定傲慢准客户第十四课 销售过程中的错误举动 第一讲 对销售工作没有高昂的斗志 第二讲 与客户交谈心不在焉 第三讲 没有耐心，急于成交 第四讲 把老客户抛到脑后第十五课 销售人员超越技巧 第一讲 把友谊放在销售之前 第二讲 把“乞求”变为“谈判” 第三讲 幽默是最重要的沟通技巧第十六课 销售的至高境界：为客户排忧解难 第一讲 一切从顾客利益出发 第二讲 用“爱心”感动上帝 第三讲 学会倾听顾客心声第十七课 提供完美的客户服务 第一讲 签单完后的完美告谢仪式 第二讲 用爱心构筑优质服务 第三讲 从老客户发展永续销售第十八课 永远为自己树立更高目标 第一讲 “二十五问题法”完善自己 第二讲 暗示的力量 第三讲 永远为自己树立更高目标

章节摘录

第一课　高效的销售从自信开始　　第二讲　像销售精英一样思考　　我们正处于从事销售行业的绝佳时期，因为你不用担心经济形势的大起大落以及行业的突然变迁，你从来不会拥有这么多的机会来实现自己的目标——以及享受更高质量的生活——也不再像以往一样，靠在市场上推销更多的产品与服务来维持生存。
如果你从现在开始不断培养自己的销售技能，你的职业生涯将在未来几个月以及若干年中得到飞跃发展。
　　出众的销售技巧，有助于你拥有更为出色的销售业绩。
托马斯·斯坦利在他的畅销著作《邻居是百万富翁》一书中说：在美国，自己白手起家的百万富翁中，有50%的人曾经是做销售的，他们一生都在为别的公司销售产品。
这些人成为百万富翁的道路大同小异。
首先，他们善于销售；然后，他们从中获得高收入而过上富裕的生活；接着，他们离开公司，将自己收入的一部分积攒起来进行投资。
著名销售大师伯恩·崔西能做到，这些你也能做到。

媒体关注与评论

不管你对于每天接触的客户具有何种想法，这都无所谓，重要的是你对待他们的方法。

——乔·吉拉德　　你在接待客户之初，如果能让客户感到轻松并消除不安，让他对于你花时间接待他油然而生一种谢意，那就说明你已经开始迈向成功之路了。

——乔·吉拉德　　推销是一种令人自我骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这项工作，才能为工作神魂颠倒，你脑海中只有一个念头：自己的产品或服务一定会得到顾客的青睐。

——汤姆·霍普金斯　　无论你是否得到订单，你都要给你潜在的硕客留下美好的印象，以便他对你有一个长久的回忆。

——奥里森·马登　　如果你能让顾客或潜潜在客户感觉到你真心喜欢他们，也很敬重他们，那么你的推乐生涯将会无往不利。

——布莱恩·催西　　一个成功的推销员在遭遇挫折或失败时，能够永不认输，屡仆屡起，咬住不放，坚持到最后胜利为止。

——原一平　　一个推销员在推销自己的产品或服务时，必须记住，你真正推销的是你自己，你是世界上最好的产品。

——乔·吉拉德

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