

<<推销实用全书>>

图书基本信息

书名：<<推销实用全书>>

13位ISBN编号：9787802227514

10位ISBN编号：7802227518

出版时间：2008-11

出版时间：中国华侨

作者：方军

页数：273

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

推销是一门技术，也是一门艺术，同时它还是一个充满挑战、充满艰辛更蕴含着极大成功的职业，不管你相不相信，世界上80%的富翁都曾经是一名推销员，推销员作为一种职业，既能充分发挥个人能力，又能充分实现个人价值。

做一名推销高手，跻身于身价千万、轻松开展各种各样业务的冠军推销员之列，是每一位推销员梦寐以求的目标，然而99%的推销员注定只能是平庸者，不分寒暑、顶风冒雨地穿梭在大街小巷，却收入微薄；而只有1%的人能轻松地开展推销业务，成为推销冠军，并跻身于高收入者行列。

为什么同是推销员却有这么大的差异呢？

因为人的推销技巧、推销方法有高下之别。

大凡在推销行业有所作为的人，无不是深谙推销方法与推销技巧之人，因此，我们编写了这样一本《推销人员手册》，希望能对推销员们有所帮助。

随着信息共享的程度越来越高，许多推销员的推销手段越来越相似。

如果说一个神来之笔的推销是通过“巧劲”战胜了消费者，那么注重推销过程中的每一个细节，则是这种“巧劲”的落实与体现。

当推销无法靠出奇出彩制胜的时候，细节的较量便极为重要。

<<推销实用全书>>

内容概要

做推销就是要把推销当作自己的事业，理直气壮地向所有人宣布：我是一个值得骄傲的推销员实际上，经历了最初的艰难之后，推销能带给一般人无法比拟的财富，而且不仅仅是财富。

进入推销行列的门槛很低，成为一名推销高手却很难。

推销需要勤奋敬业的精神、锲而不舍的毅力、左右逢源的说话技巧、化解难题的应变能力。

只有在学习中不断提高自己，才能找到做一个成功推销员的门径。

<<推销实用全书>>

书籍目录

第一章 推销形象：推销产品先要推销自己 举止有礼才能让客户认同 名片虽小不能小看 你不能忽略的约会礼仪 优秀推销员无不是一名优秀的倾听者 言谈是否有礼与业绩挂钩 买卖不成礼节在 仪表是推销员要过的第一关 最好的装扮不是最华丽的而是最得体的 推销中别忘了带上你的微笑 会让你功亏一篑的卫生细节第二章 新人修炼：推销新人的第一课 寻找客户是你的第一项工作 别说客户不爱听的话 心里只能想着你的业绩 “初生牛犊”靠的是什么 修炼耐挫的好心态 怕丢面子就干不了推销 失败不算丢面子 顶尖的推销员是好脾气的推销员 健康的身体是推销员的本钱 不要背负客户的问题第三章 自我激发：成功推销员的信念与心态 推销员：没有困难哪有你 开始你的101次推销 推销需要勇气 不自信就没有成功 推销员的字典里没有放弃 想到就要做到 挨家挨户推销而不是逃避 如火热情铸造伟大推销员 没有“想要”只有“一定要” 自豪地说出你是推销员第四章 人际战术：成功推销员要有成功的人际关系第五章 推销攻略：把握优效的推销方式第六章 推销秘笈：成功推销的“必杀技”第七章 推销细节：推销细节决定一切第八章 客户第一：找到并抓牢你的客户第九章 成交法则：成交才是“硬道理”

章节摘录

推销人员在拜访客户时除了要注意自己的仪容和服饰外，还必须注意自己的行为举止。务必做到举止高雅、落落大方，遵守一般的进退礼节，尽量避免各种不礼貌或不文明的行为习惯。这对推销员来说很重要，因为客户是不会接受一个举止粗俗无礼的推销员的，即使他的产品很好。行为举止是一种无声的语言，是一个人性格、修养的外在体现，它会直接影响到客户对推销员的观感和评价，因此推销员在客户面前一定要做到举止高雅，坐、立、行、走都要大方得体。

首先来说坐相。

一些推销员在客户面前总是坐立不安，晃来晃去，结果给客户留下了极不好的印象，他们的推销往往以失败告终。

那么怎样才算“坐有坐相”呢？

推销员到客户家拜访时，不要太随便地坐下，而且在客户尚未坐定之前，推销员不要先坐下，坐姿要端正，身体微往前倾，千万不可跷起“二郎腿”。

因为这样不但不会让客户觉得你很亲切，反而会觉得你不够礼貌。

推销员在就座时需要注意以下事项，以避免引起客户的反感：入座轻柔和缓，至少要坐满椅子的2/3，轻靠椅背，身体稍前倾，以表示对客户的尊敬，千万不可猛起猛坐，以免碰得桌椅乱响，或带翻桌上的茶具和物品，令人尴尬；坐下后，不要频繁转换姿势，也不要东张西望，上身要自然挺立，不东倒西歪。

如果你一坐下来就像摊泥一样地靠在椅背上或忸怩作态，都会令人反感；两腿不要分得过开，两脚应平落在地上，而不应高高地跷起来摇晃或抖动；与客户交谈时勿以双臂交叉放于胸前且身体后仰，因为这样可能会给人一种漫不经心的感觉。

总的来说，男士的坐姿要端正，女士的坐姿要优雅。

<<推销实用全书>>

编辑推荐

《推销实用全书》由中国华侨出版社出版。

推销中别忘了带上你的微笑顶尖的推销员是好脾气的推销员做推销也是在交朋友为顾客着想就是为自己着想越是可以自由支配时间的人越不能浪费时间一个简单的示范有时胜过千言万语推销就是和拒绝做斗争，能堵住客户的借口就是胜利让客户喜欢上自己的商品永远是推销员的第一任务重视推销中遇见的每一个人。

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>