

<<我就是销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<我就是销售冠军>>

13位ISBN编号：9787806755679

10位ISBN编号：7806755675

出版时间：2008-11

出版时间：内蒙文化

作者：刘屹松

页数：268

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>

<<我就是销售冠军>>

前言

推销是一项伟大的事业。

选择了推销这门职业，是你成功人生的起点。

因为，不断发展的市场经济为推销员造就了成功的机会。

会做推销的人，往往是最优秀的商业人才。

他们有梦想，有目标，善于谋划，。

积极行动，坚韧不拔、持之以恒地为实现自己理想而不懈努力。

推销最能磨练一个人的成功素质。

选择了推销这门职业，是你事业成功的开端。

优秀的销售业绩会为你带来高额的回报，也会为你带来相应的荣誉和地位。

世界上有80%的富翁曾经是推销员；推销员出身、逐步由基层晋升为企业领导人物的，更是屡见不鲜。

。

推销更是一门生存艺术。

因为推销既充满了诱惑又充满了挑战，不是所有的人都适合做销售，也不是所有做销售的人都能成功的。

许多推销人员，尤其年轻的推销员常犯的一个错误就是只重视销售业绩，而不注意工作中其他方面的修养，结果在销售队伍混迹多年仍只是一位普通的推销员，职业生涯原地踏步。

有的甚至靠推销混口饭吃都不行了，被迫改行，另谋生路。

推销需要优异的个性、过硬的素质、特殊的才能、广博的知识、丰富的经验、充足的实战技巧。

本书告诉你两点：你必须把推销当作一项伟大的事业来对待，并立志为之奋斗；你必须把推销当作一门生存的艺术来学习，并勇于付诸实践。

全书以精选的推销理论知识要点为纲，以介绍生动的推销案例和实战方法为目，以现代推销活动的先后程序为步骤，全面而简明地分析了现代推销基本理论，阐述了推销行为的一般准则，重点讨论了在销售实战中行之有效的方法与技巧，集知识性、实用性和可操作性于一体，简明扼要，既可作为新入门推销员的培训教材，也可作为有一定经验的推销员提升业绩和进阶的参考读物。

你要做推销，要想成为销售冠军，就必须立即行动起来，接受挑战，接受训练，接受考验，早日实现你的梦想！

<<我就是销售冠军>>

内容概要

一个聪明的推销员总是直率地说出实情。
他会真诚地看着他的客户，这样会给人留下深刻的印象。
即使是第一次不能成交。
他给人留下的也是真诚。
耍小聪明的招术愚弄不了第二次。
巧舌如簧的本领并不能作为取胜的法宝，而真诚的语言才能打动人心。
推销员的目光中包含着遣词用句，包含着销售员打动人的神情直率，真诚永远是销售中最保险的。
也是最好的办法。

<<我就是销售冠军>>

书籍目录

第一章 素质——想要爬多高，工夫就得下多深

第1节 你凭什么做销售冠军

如何认识推销员

你能做推销员吗

推销人员必备的素质

第2节 推销员的核心能力训练

成功推销员的8项特质

10种核心能力打造顶尖推销员

第3节 推销员形象塑造

出类拔萃的自我包装

言行举止恰到好处

销售首先是推销你自己

第二章 目标——自我激励，永远朝着最亮的星星走

第1节 立志磨练，让你的目标更远大

目标就是力量，奋斗才会成功

什么是职业生涯设计

推销员如何确立目标

第2节 态度决定胜负

拥有积极的心态

推销决胜于5种心态

发挥自我暗示的作用

第3节 学会自我激励

推销员成功的8大法则

成功自我激励20法

第三章 市场——洞察入微，市场无处不在

第1节 认识市场

市场到底是什么

市场调查的基本内容

市场调查的方法和技巧

如何撰写市场分析报告

第2节 了解你的产品

产品特性与定位

产品的价格策略

对自己销售的产品“如数家珍”

第3节 寻找潜在客户

分析客户的需求

掌握客户消费的心理

寻求潜在顾客的方法

第四章 沟通——跨越深谷的吊桥，从一根细线拴颗石子开始

第1节 接近客户的方法

拜访前的客户调查

找对约见的理由

接近客户的说话技巧

第2节 拜访客户的技巧

讲究沟通的礼仪和技巧

<<我就是销售冠军>>

寻找与客户的话题

与客户谈话的语言艺术

有效倾听的技巧

第3节 掌握说服的艺术

处理客户反对意见的态度和步骤

消除异议的7种方法

如何有效说服客户

第五章 电话销售——无界弗远，电话让生财之道畅通无阻

第1节 电话销售的准备

开展电话业务前的心理准备

电话业务开展前的物品准备

制作滴水不漏的脚本

第2节 电话销售重要环节

打销售电话的基本步骤

尽展个性语言魅力的开场白

机会在于与关键人物交锋

电话中产品或服务介绍

电话中人和事的准确确认

第3节 电话销售实用技巧

拨打电话时间的掌握

打业务电话如何控制情绪

有效增强自己听力的技巧

第六章 商务谈判——能言善辩，文明“战争”的结果是双赢

第1节 商务谈判的概念、原则及准备

什么是商务谈判

了解你的谈判对手

客观的计划是谈判成功的基础

第2节 商务谈判中的常用技巧

谈判入题技巧

谈判中的陈述技巧

谈判中的报价技法

突破谈判僵局的说话技巧

商务谈判的拒绝技巧

第七章 业务拓展——左右逢源。

关系网络就是金钱

第1节 渠道关系的建立

什么是销售渠道

做销售渠道，首先是做关系

如何与经销商建立互信关系

事先织就一张关系网

第2节 让促销更有效

如何唤起顾客的好奇心

如何利用现场演示打动顾客

发挥图片讲解法的魅力

值得我们尝试的创意促销

怎样迅速成交

第3节 关系网络的维护

<<我就是销售冠军>>

结束是再次推销的开始

感动客户比打动客户更重要

推销的终极秘诀是什么

第八章 客户管理——宽容谦和。

管理才更贴近人心

第1节 客户管理的涵义

客户管理的目的和内容

客户管理的原则与方式

第2节 客户管理的方法与技巧

顾客管理的一般方法

如何管理老客户

重新经营“流失的顾客”

第3节 货款回收与管理

客户常用的欠款方法及其应对

如何有效催收货款

<<我就是销售冠军>>

章节摘录

你想做或者正在做推销员吗?那么,你首先得读懂“推销”和“推销员”。

所谓推销,是指商品所有者为实现商品价值,主动地、积极地采用各种办法,刺激、诱导、吸引买方购买其商品的一系列信息传递活动,帮助买方认识商品的存在、性能、特征等情况,刺激、诱导买方的购买欲望,并通过商品货币关系,积极向商品购买者让渡商品使用价值的一种赢利性的销售活动。

自然理解,“推销员”就是从事这种商品推销活动的人。

然而,这只是营销理论层面上的解释,深层次的理解还有很丰富的内涵,至少包含下面6大观念:1. 推销员是一门专业的、光荣的职业推销是商品生产者和消费者之间的纽带,是发展商品经济必不可少的环节,有时甚至直接关系到企业的存亡。

随着商品经济的蓬勃发展,推销的地位日益重要,作用日益重大;销售队伍越来越成熟,社会影响力更加巨大。

推销员,无论你是自愿抑或被迫,无论你是出于养家糊口还是出于理想、创业,无论你是把它当做临时栖息之所或是把它作为终身职业,在你的心目中,你都要牢记:推销员是一种高尚、有意义的职业,推销员可以成为伟大人物(如乔·吉拉德),就如同人们说起我是医生、律师、公务员一样有自豪感。

在你的言行中,往往要使用最专业的词语、很专业的语气去说话,如:不要说“我做不到”,而要使用一些肯定的话,如,“我将尽力”;永远不要说“这是个问题”,而说“肯定会有办法的”;跟你的顾客说“这是解决问题的办法”,而不要说“要解决问题你必须这样做”;如客户向你要求一些根本不可能做到的事情该怎么办?很简单:从顾客的角度出发,并试着这样说:“这不符合我们公司的常规,但让我们尽力去找其他的解决办法”。

这不只是一种技巧,而且是尊重自己的职业,看重自己人生的基本做法。

2. 你就是企业推销员的价值应该是:我是我自己,但更是公司人;我向往、我追求美好、进步与个人成就,但我更追求公司与客户的更美好、更进步、更有成就,我的价值在别人的成功中得以实现;因为我的存在使得公司的事业更成功;因为我存在使得厂、商、户共同发展更具竞争力;因为我的存在而使得人们的生活更加丰富多彩。

有老板的心态,像老板一样思考,像老板一样行动。

即使你所在的公司有庞杂的分支机构和几千名职工,但对于顾客来讲,公司就是你,因同他们直接接触的是你。

顾客把你的公司看作一个仅为满足他要求的整体。

结论一:不可以把问题推给另一部门;结论二:若顾客真的需要同公司的其他人谈,那也不要把他推给一个你没有事先通知过的同事,而且你要亲自把你的同事介绍给顾客,同时应给顾客一句安心话:

“若他还是不能令您满意,请尽管再来找我。

”

<<我就是销售冠军>>

编辑推荐

《我就是销售冠军》以精选的推销理论知识要点为纲，以介绍生动的推销案例和实战方法为目，以现代推销活动的先后程序为步骤，全面而简明地分析了现代推销基本理论，阐述了推销行为的一般准则，重点讨论了在销售实战中行之有效的方法与技巧，集知识性、实用性和可操作性于一体，简明扼要，既可作为新入门推销员的培训教材，也可作为有一定经验的推销员提升业绩和进阶的参考读物。

<<我就是销售冠军>>

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>