

<<拒绝不是冲着你而来的>>

图书基本信息

书名：<<拒绝不是冲着你而来的>>

13位ISBN编号：9787501190492

10位ISBN编号：7501190496

出版时间：2010-1

出版时间：新华出版社

作者：汤凯婷

页数：239

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>

## <<拒绝不是冲着你而来的>>

### 内容概要

业务销售人员的生涯，必须先发掘顾客、访问顾客，日复一日面对不断地被拒绝、质疑或期望落空的打击，然后才能成交。

这一连串的过程，可能要经常遭受挫败、受到吃闭门羹的委屈，但最后的赢家都是坚持到底的人！

<<拒绝不是冲着你而来的>>

作者简介

汤凯婷女士

美国檀香山大学企管 / 博士

金州学苑国际教育机构 / 执行长

台湾伊阳国际有限公司 / 总经理

辰光健康会所 / 董事长

伊阳辰光助学基金 / 理事长

中华国际美容协会(北京分会)会长

法国FAINLISE亚太区 / 首席顾问

## <<拒绝不是冲着你而来的>>

### 书籍目录

拒绝不是冲着你而来的全力以赴的信念如何借力使力如何突破不景气只差一尺即是金矿拆除自我设限的藩篱找出失败的原因主宰潜意识的魔力摆脱平庸与负面价值型的顾客道别学习狼的“危机文化”如何提高缔结率没有失败只是暂时没有成功成功业务销售者必备的心态断箭论命运业务电话沟通链消除销售恐惧感没有放弃的原因坚持到底达成目标成为高AQ分子拒绝是销售的开始失败不会成定局顾客为什么会流失绝佳的服务终身学习的心态价格的抗拒是一项挑战努力比天才更重要销售的说话魔力正面言词的运用沟通高手的言词魔力时间管理让你领先群伦攻心为上最好的策略——热情攻心为上最好的策略——诚实攻心为上最好的策略——自信成就动机不被成功抛弃的思想借镜学习认识自己掌握成功的罗盘激起顾客购买欲找对关键人物 学习喜欢你自己

## <<拒绝不是冲着你而来的>>

### 章节摘录

拒绝不是冲着你而来的 克服害怕被拒绝的心理，可以说，是创造巅峰销售的重要关键之一。

那要怎样才能彻底消除被拒绝的恐惧呢？

很多人对于消除被拒绝的恐惧，不知道该如何下手。

其实不用想得过于复杂，通过下列的方法，教你运用智慧，磨练你自己的心智能力，将自己的能力发挥到极致，你会发现，营销就是这么简单。

一、如果你觉得恐惧，不如承认它 如果你害怕与人接触或被排斥，就坦然地承认它，无须掩饰。

因此当你身陷窘境，感到万分恐惧时，不如勇敢地承认这种心情！

坦然地承认自己的恐惧毫不可耻，可耻的是你因害怕而裹足不前因此建议你：如果你觉得恐惧，不如承认它！

二、在前额按下吸尘器的按钮 销售成绩要保持长足进步，长红不衰，你得先学习如何克服三大“恐惧”： 1. 害怕被拒绝； 2. 害怕卖不出去； 3. 害怕顾客买不起。

建议你可以这么做：你可以想象自己的前额有个按钮，想象你按下按钮，脑中的三大恐惧就全数像被吸尘般吸出排除，照着做，你会知道这招果然好用。

.....

<<拒绝不是冲着你而来的>>

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>