

<<顶尖销售心态>>

图书基本信息

书名：<<顶尖销售心态>>

13位ISBN编号：9787504457370

10位ISBN编号：750445737X

出版时间：2006-10

出版时间：中国商业出版社

作者：郑宏峰

页数：249

字数：200000

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>

<<顶尖销售心态>>

内容概要

本书较为系统地论述了销售人员所面临的心态问题。

大体内容包括：如何建立正确的销售心态、怎样对待客户的抱怨、销售需要的激情、必不可少的自信心、百折不挠的意志、永不服输的精神、敢于竞争的心态、用微笑面对一切等。

本书从实用角度出发，详尽讲解，对工作在一线的销售人员有较大的指导作用。

<<顶尖销售心态>>

书籍目录

第一天：用热情打造你的销售事业 1.我们都是业务员 2.爱上你的销售事业 3.推销呼唤热情 4.这是一生的事业 5.给自己持久的心态 6.欣赏自己的选择 7.怀抱永恒的销售之梦 8.永远做自己的信徒
第二天：建立良好的个人品牌 1.从修正义表做起 2.掌握语言的魅力 3.不能忽视的交往礼仪 4.诚信铸造良好的个人口碑 5.用微笑增加你的魅力 6.丰富自己的内涵
第三天：合理安排你的现在与未来 1.寻找事业的指南针 2.如何合理地制定目标 3.目标因执着而成真 4.进行有序的行动规划 5.长时间工作是成功的秘诀 6.早起的鸟儿有虫吃 7.提高时间的含金量
第四天：像疯子一样激情投入 1.采取大量的行动 2.没有付出，怎得回报 3.保持旺盛的勇者斗志 4.“勤”字千金 5.每个人都是潜在客户 6.让执着成为信念
第五天：跟顾客打交道的十个诀窍 1.对顾客怀抱真诚爱心 2.与顾客交往中的“听”与“说” 3.为顾客提供最优质的服务 4.顾客总是对的 5.尊重我们的上帝 6.广泛接纳客户的意见 7.增强对顾客的亲和力 8.避免与客户争吵 9.处理顾客投诉的语言技巧
第六天：用必胜的信念对挫折说“不” 第七天：运用智慧的销售技巧
第八天：摆脱不良心态的纠缠

<<顶尖销售心态>>

媒体关注与评论

好的心态，即自信、积极、坚毅，是销售工作的根本。

在一个销售人员所产生的问题当中，有80%来自于自身的心态的问题，纵使解决了销售技巧的欠缺也只是治标不治本的方法。

要打造出一个金牌销售人员，最重要的是建立正确的销售心态，否则是“皮之不存，毛将附焉”了。

——中国营销传播网 业务员要保持积极的心态和持久的热情，无论你的顾客如何挑剔，也无论你今天销售已经失败过多少次，你始终要以积极热情的态度面对每一位客户。

——弗雷德·史密斯 自己的命运自己掌握，你认为自己行就一定行。
做推销员时，我把全公司最好的推销员的照片挂在墙上，告诉自己要打败他。

要勇于尝试，之后你会发现你所能够做到的连自己都惊异。

——乔·吉拉德 心态决定销售的成败，积极的心态会使你充满自信。
好的心态是成功销售的第一步，积极的心态可以使你赢得客户；积极的心态助你提升业绩；积极的心态促进你正确地思考问题；积极的心态可以使你激励自己和他人，勇敢面对挫折。

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>