

<<优秀推销员要读的15本书>>

图书基本信息

书名：<<优秀推销员要读的15本书>>

13位ISBN编号：9787504732422

10位ISBN编号：7504732427

出版时间：2010-1

出版时间：中国物资出版社

作者：武敬敏 编

页数：253

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>

<<优秀推销员要读的15本书>>

前言

面对激烈的市场竞争，销售已经成为企业发展中非常重要的一环，因为销售业绩的优劣直接关系到企业效益的全面提升或者下滑。

企业希望通过最有效的销售快速打开市场，在市场上赢得份额。

显然销售是打开市场的一种魔术手段，而销售是需要推销员来进行的，因此推销员的地位和关键性作用就凸显出来了。

在销售的过程中，我们如何才能成为一名优秀的推销员，创造出不凡的业绩呢？

一名伟大的推销员告诉我们：“要想成为一名优秀的推销员，就要具备良好的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，而这所有的一切都可以从书籍中汲取。

”通过阅读，我

<<优秀推销员要读的15本书>>

内容概要

学习使人进步。

本书精选15部销售经典著作，能帮你提升自我修养，升级销售理念，改善工作方法。

想要提升业绩，实现自己的事业目标，就从阅读本书开始吧，它汇集了世界顶级推销大师智慧，是优秀销售员自我修炼红宝书。

<<优秀推销员要读的15本书>>

书籍目录

《世界上最伟大的推销员》品质第一，握紧优秀的号码牌 保持热忱态度，创造销售奇迹 坚持不懈，直至成功 带上勇敢去推销 信心是推销成功的第一把钥匙 诚信是推销成功的加速器《一生的护照：终身学习与未来社会的个人生存》用一生的学习来提高自己的修养 微笑可以换取黄金 保持你的幽默感 赞美，全球畅通无阻的通行证 尊重客户，就是尊重自己 不要吝啬，与他人分享成功《首席推销员的习惯》好习惯赢得客户的心 选择合适的时间和地点 出色的仪表吸引客户的眼球 从来不冷落你的客户 让老客户帮你去拓展新客户 将负责进行到底《到有鱼的地方钓鱼》高效探寻，挖掘准客户 在人海中寻找准客户 因人而异寻找准客户 建立准客户连锁超市 压力推销，拿下准客户《卓越销售的7个秘诀》掌握客户需求，一步步迈向成功 利益陈述，打开客户心扉 突出产品的独特之处以打动客户 善用FAB技巧，取得客户信任 记录与客户交流的信息《一分钟说服：世界上最棒的推销话术》张扬语言的魅力，把握说服的技巧 好的开场白拉近与客户之间的距离 “五步走”帮你轻松成功预约 产品介绍要通俗易懂：世界上最棒的推销话术 最好的表达方式是提问 用语言魅力促使成交《影响力》用影响去征服，让客户乖乖地在订单上签字 发挥影响，让客户相信你 献上小礼物，互惠原理的应用 投其所好，吸引客户 抓住从众心理，拿下订单 完美的道别彰显推销魅力《用脑拿订单：销售中的全脑博弈》全脑博弈销售，不漏掉每个订单 右脑深入，挖掘客户的真正需求 开动大脑，主动创造客户新需求 左脑上阵，在价值上做文章 全脑上阵，树立客户的危机意识，拿到订单《摇钱树：锁定高利润客户》抓住大客户，让财富滚滚而来 建立专家印象，说服大客户 经营好人脉，开发高回报的客户 不时转换策略，抓紧大客户 压倒对手，赢得大客户《如何成交》失败一定有原因，成功一定有方法 最后期限法，让客户不再犹豫 误导试探法，帮你成功拿下客户 读懂弦外之音，“将话就话”拿下订单 重视人际关系，让销售不再难 让客户动起来《让客户主动来敲门》自主推销，换位思考 示范产品功能，迷住你的客户 设身处地为客户着想 提供更好的服务，吸引客户 赢得信赖，帮你拿到更多订单 让客户自己拿起签单的笔《贝特格无敌推销术》敲开“拒绝”的门 优秀推销，从吃闭门羹开始 成功解除“异议拒绝 做好拒绝准备，在僵局中发现机会 以迂为直，跨越障碍 认可客户意见，让拒绝变成接受《推销员的三条金律》聆听，成功靠近客户的心 聆听，是对客户的尊重 聆听，成功沟通的关键 聆听辅以询问，全面收集信息 重视客户的抱怨 善于聆听的人更受客户欢迎《原一平给推销员的十一个忠告》站在巨人的肩膀上前进 细节问题不容忽视 不能以貌取人，平等看待每个客户 和客户保持联系，重视定期沟通 建立客户档案，锁定销售目标 将快乐传递给每位客户《只有更好——托尼·高登的成功之路》带你从平凡走向卓越 挖掘潜质，圆自己的推销梦 让行动成为你成功的“催化剂 忘记过去，积极主动地面对一切 时时充电，明天会更好 完美推销，赢得长期合作

<<优秀推销员要读的15本书>>

章节摘录

《首席推销员的习惯》一书中指出，在安排拜访时间时，除了要考虑自己一天的拜访路线，更重要的是要根据访问对象的特点选择不同的时间段。

原则上来说，只有访问对象最空闲的时候，才是访问最理想的时间。

因此，如果在会面前需要进行电话预约，那么预约时间一定要针对不同客户而有所区别；如果是直接上门推销，则更需要选择适当的时间。

推销员只有在恰当的时间推销，才有可能取得成功。

此外，在推销的过程中，选择一个恰当的约见地点与选择一个恰当的约见时间同等重要。

在政治谈判中，为了选定一个会谈场所，不知要讨论多少次。

<<优秀推销员要读的15本书>>

编辑推荐

《世界上最伟大的推销员》：品质第一，握紧优秀的号码牌；《卓越销售的7个秘诀》：掌握客户需求，一步步迈向成功；《贝特格无敌推销术》：敲开“拒绝”的门。

《让顾客主动来敲门》：自主推销。

换位思考 《首席推销员的习惯》：好习惯赢得顾客的心 《推销员的三条金律》：聆听，成功靠近顾客的心 《一分钟说服》：张扬语言的魅力，把握说服的技巧 《摇钱树：锁定高利润客户》：抓住大客户。

让财富滚滚而来 更多精彩内容等待您细细品味。

<<优秀推销员要读的15本书>>

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>