

<<如何成为金牌销售员>>

图书基本信息

书名：<<如何成为金牌销售员>>

13位ISBN编号：9787506025379

10位ISBN编号：750602537X

出版时间：2006-8

出版时间：东方出版社

作者：董本东

页数：245

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>

## <<如何成为金牌销售员>>

### 前言

很多人感叹：销售越来越难做了。

在早些年计划经济时，销售人员完全可以凭借广泛的人际关系为自己铺就一条成功销售的大道。

但随着市场经济的改革开放，许多事情变得复杂化了。

尤其是对于销售，难度越来越大，而销售的成功决定着公司的整体实力，销售能否成功，最大程度取决于销售人员的个人综合能力。

在市场竞争日趋白热化的今天，仅有销售技巧是远远不够的。

如今的购买者深知，作为交易的一方，他们比以往任何时候都更有发言权。

各家销售公司给他们发来铺天盖地的报价单。

因此，除了报价低以外，销售人员只有提供其他的优惠服务，购买者才会动心。

一个销售人员进入岗位，首先要强化自己对所售产品的认识，最初只是从宣传资料中了解，随后经过培训，参照实物，更深一步的认识产品。

当然仅是熟悉了自己的产品还不行，还要了解同类其他产品的优缺点，为客户介绍时才显得胸有成竹。

销售由前些年的推销概念转入营销后，意义上也发生了根本的变化，推销重在产品，而营销重在服务与需求。

这对一个销售员来说，也增加了难度。

销售员不仅要熟知各类产品的性能特点，还要加强对自身综合素质的培养，让客户感觉到你的服务质量，客户的这个感觉并非完全来自于你所处一公司的优势，很大程度上决定于销售人员本身的表现。

胆识和口才则是销售人员必须具备的关键能力。

许多单位拒绝上门直销，各个大楼防卫森严，若没有胆量和智慧，登门拜访就是最难的一关，更别说展现自己的演讲口才了。

但话又说回来，虽然有了展现的机会，但并非只靠两片嘴皮子，还需要具有许多业余的知识和本领。

销售员遇到各类突发事件的机会比较多，即使你当时不明白，事后回来也一定要弄明白，要遇到一个问题解决一个，慢慢地从实践中提高自己的见识与能力。

有的销售员说：我学那么多干什么，那已经超出我的业务范围了，可以找其他人协助啊。

其实，要想成为一名出色的销售人员，就应具备多方面的才能，这些知识并不是单从书本上或公司里学来的，而是从工作中的点点滴滴获得的，不能小看每一个难题或不动大脑地请他人解决，不学将永无长进。

卓越的销售人员的成功武器就在于能力！

销售人员要想迅速提升业绩并在销售领域站稳脚跟，就需要清楚地了解作为优秀的销售人员需要具备哪些能力，并在平时注意训练以有效提升这些能力。

本书浓缩了众多销售精英的成功之道，吸取了他们多年来秘不授人的宝贵经验，提炼出了销售人员必须具备的10项能力。

在此，献给所有想要在不断变化的环境中拥有卓越表现的销售人员。

有人把能力和素质混为一谈。

其实二者是不同的。

能力可以在短期内培养，而素质则是在短期内无法培养出来的。

这个道理不仅适合销售人员，也适合所有行业的从业人员。

正是秉承这样一种信念，我们满怀热情地开始了这本书的写作；同样因为秉承这样一种信念我和家人及朋友满怀热情和动力，努力工作不断充电，时时刻刻不忘提升自己的能力。

我们坚信：终有一天高人一筹的能力会带领我们体验成功的喜悦。

在这本书的写作过程中，有很多朋友参与其中，可以说这本书是他们和我共同辛劳工作的结果，他们分别是张德泉、周志刚、张玉英、张万菊、李世忠、张万洪、许红、李铮、战永红、赵一安、逮宁、邓青红、李石华。

可以说这本书是他们和我辛勤工作的结晶，在这里谨向他们的辛勤努力表示感谢。



## <<如何成为金牌销售员>>

### 内容概要

很多人感叹：销售越来越难做了。

在早些年计划经济时，销售人员完全可以凭借广泛的人际关系为自己铺就一条成功销售的大道。

但随着改革开放和市场经济体系的逐步确立，许多事情变得复杂化了。

尤其是对于销售，难度越来越大，而销售的成功决定着公司的整体实力，销售能否成功，最大程度上取决于销售人员的个人综合能力。

卓越的销售人员的成功武器就在于能力！

销售人员要想迅速提升业绩、在销售领域站稳脚跟；就需清楚地了解作为优秀的销售人员需要具备哪些能力，并在平时注意训练以有效提升这些能力。

## <<如何成为金牌销售员>>

### 作者简介

董本东，男，现就职于中国石油华北化工销售公司，曾提出管理人员“三位一体”考核办法并实施运用，多次到老挝，泰国等考察酒店和旅游等涉外投资项目。凭借其高超的销信能力，使天津销售部在市场开发，销售额等方面业绩卓著，销售额在整个公司中名列前茅。

## <<如何成为金牌销售员>>

### 书籍目录

前言

导言

一、成功的关键在于能力I

二、始终与压力和挫折相伴I

三、“专业销售”才能赢得业绩

第一章 自我管理与管理的能力：销售入门必修课

一、销售入门：角色认知

二、人生规划：作为销售人员该做什么

三、心态修炼：销售人员必备的五种心态

四、情绪管理：学会自我激励

第二章 塑造良好职业形象的能力：加重成功销售的砝码

一、仪表仪态：创造良好的第一印象

二、肢体语言：传递口语无法表达的微妙信息

三、幽默睿智：使自己说话更迷人

四、赢得尊重：时刻体现自己的专业与涵养

第三章 寻找目标客户的能力：增加销售业绩的利器

一、谁是我们的潜在客户

二、寻找目标客户的途径

三、寻找目标客户的方法

四、有效管理目标客户资料

第四章 接近目标客户的能力：打开客户心门的钥匙

一、如何接近目标客户

二、接近目标客户前的准备

三、接近目标客户的方法

四、接近目标客户的两项注意

五、如何做好拜访计划

六、拜访客户的“SwIH”技巧

第五章 发掘客户需求的能力：提升销售谈判的筹码

一、客户的需求是什么

二、准确把握目标客户的消费心理

三、个性不同，需求不同

四、需求挖掘：将客户真正的购买意图挖掘出来

五、如何挖出客户的潜在需求

六、开发潜在需求的特殊技巧

七、发掘客户需求的原则

第六章 产品展示与劝购的能力：搭建与客户沟通的桥梁

一、热爱产品：为展示说明作准备

二、提炼卖点：增加产品的吸引力

三、展示说明：用客户喜欢的方式进行

四、摆脱尴尬的捷径

第七章 排除客户异议的能力：拓展销售的平台

一、认识客户异议

二、客户异议从何而来

三、常见异议类型与应对技巧

四、处理异议的基本功

## <<如何成为金牌销售员>>

五、化解客户异议的经典策略

六、如何预防客户异议

第八章 促成交易的能力：超越平凡的秘诀

一、敏锐的直觉：及时捕捉到成交信号

二、留心观察：识别客户显现的各种成交信号

三、促进成交的技巧

四、促成交易的方法

五、收场的技巧

六、达成协议后——争取更多的订单

第九章 回收货款的能力：公司正常运转的纽带

一、加强应收账款的回收

二、催收账款丝毫不能马虎

三、成功催收回款的技巧

四、四种有效收款的方式

五、收款要注意的事项

第十章 客户维护的能力：销售常青的秘诀

一、拉住老客户：瞄准第二笔生意

二、优质售后服务：留住上帝的忠诚

三、排除客户抱怨：销售人员长久发展的关键

四、如何培养客户忠诚度

后记

<<如何成为金牌销售员>>

章节摘录



## <<如何成为金牌销售员>>

### 后记

有人把能力和素质混为一谈。

其实二者是不同的。

能力可以在短期内培养，而素质则是在短期内无法培养出来的。

这个道理不仅适合销售人员，也适合所有行业的从业人员。

正是秉承这样一种信念，我们满怀热情地开始了这本书的写作；同样因为秉承这样一种信念我和家人及朋友满怀热情和动力，努力工作不断充电，时时刻刻不忘提升自己的能力。

我们坚信：终有一天高人一筹的能力会带领我们体验成功的喜悦。

在这本书的写作过程中，有很多朋友参与其中，可以说这本书是他们和我共同辛劳工作的结果，他们分别是张德泉、周志刚、张玉英、张万菊、李世忠、张万洪、许红、李铮、战永红、赵一安、逯宁、邓青红、李石华。

可以说这本书是他们和我辛勤工作的结晶，在这里谨向他们的辛勤努力表示感谢。

## <<如何成为金牌销售员>>

### 编辑推荐

《如何成为金牌销售员:销售人员必备的10种能力》由东方出版社出版。  
献给所有想要在不断变化的环境中拥有卓越的销售员们。  
你渴望取得伟大的成就，成为销售界的王者吗？  
你的新旅程将从《如何成为金牌销售员:销售人员必备的10种能力》开始。

<<如何成为金牌销售员>>

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>