

<<推销人员必备全书>>

图书基本信息

书名：<<推销人员必备全书>>

13位ISBN编号：9787506460927

10位ISBN编号：7506460920

出版时间：2010-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：郭晓峰

页数：271

字数：244000

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>

## <<推销人员必备全书>>

### 前言

推销员是一个庞大的社会群体，随着社会的进步，企业的发展，这个群体在不断地发展壮大，在企业中也发挥着越来越重要的作用。

甚至有人说，推销工作是经营的命脉。

但我们也应看到，一些推销员存在着不注意个人形象，不懂得推销技巧，不知道如何去发现、挖掘客户，不善言辞或词不达意等问题。

我们认为，要想在推销界有所发展，对推销方方面面不了解显然是不行的。

而本书的宗旨就是要使推销员一步步向更专业的方向迈进。

那么，如何才能打造一个受客户欢迎的金牌推销员呢？

我们认为推销员的自身修炼格外重要，这是有效推销的前提。

这种修炼不仅包括心态修炼，还包括对外在形象的重视以及对语言表达基本功的锻炼。

此外，说服之道的掌握也是必不可少的，懂得如何说服，才能在推销的实战中获胜。

梅花香自苦寒来，不经历风雨，想要变成超级推销员是不可能的。

推销终究是要面向客户的，因此，如何看透客户的心理，做好与客户的亲密接触是推销的重中之重。

通过技巧消除客户的防范，通过礼貌的举止给客户留下良好的印象，通过肢体语言猜出客户的心思，达到了以上这种境界，你会发现，真的是处处留心皆客户，生活遍地是推销。

## <<推销人员必备全书>>

### 内容概要

本书介绍了做一名合格的推销员必须修炼的能力，主要包括：要重视心态修炼；要保持良好的外在形象；要练好口才，直到能完美说服顾客；要挖掘客户，做好与客户的亲密接触；要懂得谈判技巧；要做好推销前准备；要掌握成交诀窍；要懂得攻心；要能面对拒绝；要提供尽可能多的售后服务。本书语言通俗，案例、方法多样，有志于做超级推销员的读者，只要循序渐进、坚持不懈，在不久的将来，一定能成功。

## &lt;&lt;推销人员必备全书&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 推销人员的心态修炼 第一节 端正心态，成功推销的第一步 第二节 增强自信，不懈努力 第三节 积极热情，散发活力 第四节 修炼耐心，坚定推销 第五节 设立为之奋斗的目标 第六节 镇定自若，随机应变 第七节 用爱心感动客户 第八节 不断自我激励 第九节 拥有毅力，突破障碍第二章 保持良好的外在形象 第一节 穿着得体，适合场合 第二节 仪态大方，体现素养 第三节 推销自己，重视第一印象 第四节 谈吐优雅，注意礼节 第五节 坚守原则，正直做人 第六节 提升个人魅力 第七节 利用真诚的法宝 第八节 推销之本——守信第三章 推销的说服之道 第一节 说服的四大步骤 第二节 说服的六大基本方法 第三节 激起顾客的购买欲 第四节 坚持不懈，屡败屡战 第五节 避实击虚，巧化异议 第六节 说服顾客的技巧 第七节 以柔克刚说服术 第八节 激将说服法第四章 练就金口才，打好推销基本功 第一节 给推销一个漂亮的开场白 第二节 练就富有魅力的声音 第三节 用赞美敲开顾客的心 第四节 如何向顾客提问 第五节 回答顾客问题的策略 第六节 明确与顾客谈话的目的 第七节 掌握与顾客谈话的分寸，“点”到为止 第八节 推销谈话的原则 第九节 推销慎用的个词第五章 挖掘客户的策略 第一节 有效开发客源的秘诀 第二节 赐你慧眼，搜索客户 第三节 关系网寻客户法 第四节 对准“新”市场 第五节 开发新客户的注意事项 第六节 应对不同类型客户的方法 第七节 有的放矢，不做无利买卖 第八节 处处留心皆客户 第九节 如何发现潜在客户第六章 初次见面，做好与顾客亲密接触的准备 第一节 如何递接名片 第二节 首次面谈，做有“礼”之人 第三节 握手的玄机 第四节 利用顾客的好奇心 第五节 学会吸引顾客的注意力 第六节 给顾客新鲜感 第七节 如何让顾客解除对你的防备 第八节 察言观色，望闻问切 第九节 乔·吉拉德如何应对初次见面的顾客第七章 如何看透顾客的心 第一节 女性消费心理的特点 第二节 男性消费心理的特点 第三节 熟悉顾客的身体语言 第四节 有效应对顾客的身体语言 第五节 身体语言与顾客的购买信号 第六节 运用调查策略第八章 如何有效地进行电话推销 第一节 富有吸引力的开头 第二节 注意语调，给对方留下好印象 第三节 合一架构电话推销法 第四节 抓住顾客沉默的时机 第五节 快速反应，把握要领 第六节 与秘书通话的技巧 第七节 打电话的注意事项 第八节 多加练习，注意语气 第九节 原一平的电话推销术之约见第九章 胸有成竹，谈判制胜的诀窍 第一节 谈判要给对方留“面子” 第二节 运用嘴巴威力 第三节 利用“意大利香肠”式的谈判技巧 第四节 替对方着想 第五节 不用高声压制人 第六节 “黑白脸”的制胜法 第七节 重视细节 制胜 第八节 运用权威策略第十章 做好准备，决胜推销 第一节 了解公司情况 第二节 熟知产品情况 第三节 了解竞争对手 第四节 造访客户前做好预约 第五节 掌握潜在客户资料 第六节 制订好计划是成功的一半第十一章 把握技巧，快速成交 第一节 掌握主动，导演推销 第二节 捕捉信号，促成成交 第三节 亲身示范，推进成交 第四节 成交技巧八法 第五节 对不同类型人的成交策略 第六节 预防悔约的技巧 第七节 利用沉默成交法第十二章 高手推销的攻心法则 第一节 攻心为上，情感推销 第二节 打破心墙，解除警戒 第三节 将心比心，从对方立场上思考 第四节 运用心理战术推销 第五节 让顾客在愉悦中购买 第六节 打动顾客心理的技巧第十三章 抛开一切，战胜拒绝 第一节 做好被拒绝的准备 第二节 遭拒原因分析 第三节 如何应对“没钱”挡箭牌 第四节 顾客说“不”的形态及应对策略 第五节 搞定秘书的技巧 第六节 对付借口的策略 第七节 应对说“不”的技巧 第八节 听懂顾客潜台词第十四章 提供无止境的售后服务 第一节 售后服务的原则 第二节 售后服务的内容 第三节 售后服务的步骤 第四节 成交结束，服务开始 第五节 维系客户，重视联络 第六节 服务优质，客户不绝 第七节 周到服务，始于小事 第八节 做好退货的服务 第九节 永续服务，永久客户参考文献

## <<推销人员必备全书>>

### 章节摘录

推销员没有获得成功往往就是因为惧怕“显眼”。

“坐在前面能建立信心”。

把它当作一个定律试试看，从现在开始就尽量往前坐。

当然，坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

从现在起，你开始自信，你在接近成功。

3.鼓足勇气练习当众发言在日常的工作总结、推销培训以及面对顾客的时候，你经常会发现自己的一些同事沉默不语。

如果不够自信，你就会成为其中的一员，因为你会认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也不说。

而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让他们知道我是多么无知。

”而且，常常会对自己许下很渺茫的诺言：“等下一次再发言。

”你也很清楚：如果自己不尝试一次，是无法实现这个诺言的。

这种情况下，沉默不语的人就是缺乏自信。

拿破仑·希尔指出，有很多思维敏锐、天资聪慧的人，却无法发挥他们的长处参与讨论，并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。

信心不足的人，需要不断鼓励自己，否则将会丧失自信。

从积极的角度来看，多给自己锻炼的机会，就会增加信心。

不要在心理上有负担，因为总会有人同意你的见解，所以不要再对自己说：“我怀疑我是否敢说出来

。

”不论是参加什么活动，每次都要主动发言，无论是评论、建议或提问题，都不例外。

而且，更不要最后才发言，甚至应该时常练习让自己成为打破“坚冰”的第一人。

## <<推销人员必备全书>>

### 编辑推荐

《推销人员必备全书》：以真诚的态度推销才是最成功的推销没有人是天生的销售冠军后天的努力也能成就最棒的业绩

<<推销人员必备全书>>

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>