

<<世界500强优秀销售员工标准>>

图书基本信息

书名：<<世界500强优秀销售员工标准>>

13位ISBN编号：9787513606554

10位ISBN编号：7513606552

出版时间：2012-11

出版时间：中国经济出版社

作者：成功天骐

页数：229

字数：220000

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>

<<世界500强优秀销售员工标准>>

内容概要

- 1.本书是专业培训机构“成功天骐”管理丛书分册，内容具有极高的专业性与前沿性。
- 2.书中汲取了世界500强销售员工的十大标准，进行销售技巧提炼，完全动作分解式讲授，适用于企业培训，提升销售管理，以及一线销售员自学。

<<世界500强优秀销售员工标准>>

作者简介

成功天骥

1999年创立，至今13年时间，一直致力于为中国企业提供最有实效、最具针对性、最可落地的企业转型升级解决方案。

先后为中国5000多家企业提供培训、内训、咨询服务。

2001年获年度“最具责任感企业”荣誉称号。

13年时间，从创业到目前的集团公司，每年举办大型公益活动造福社会，得益于其不断与世界上最强的企业学习销售技巧。

企业业绩突破亿元，培养2千多位销售精英，倡导的“已成交为导向的销售方法”、“跨行业学习销售技能”深受业内销售精英的钟爱和追随，被奉为成交真经。

<<世界500强优秀销售员工标准>>

书籍目录

标准一 心理调节专家——做销售心理素质必须过硬

宝马集团：销售员要有过硬的心理素质

微软：“我就是标准”，这是一种发自内心的自信

美国麻省人寿保险公司：乐观，销售路途的强心剂

三星：坚持，没有人能随随便便成功

日本钢铁工程控股公司：信念，不达目的誓不罢休

中国人寿保险集团：控制情绪，情绪化是成功销售的大敌

日本生命保险公司：抗挫性，一帆风顺哪来快速成长

福特汽车公司：视“被拒绝”为一种享受

标准二 形象大使——你的形象价值百万，时刻对客人微笑

飞利浦：销售，赢在第一印象

安联保险集团：你对客人微笑了吗？

惠普：着装，无声的个人推销利器

松下：仪表，行为举止里面有乾坤

宝洁：礼仪，有“礼”行销天下，无“礼”寸步难行

法国国家人寿保险公司：气质，让人愉悦，促成销售

丰田汽车：魅力，成功销售的秘密武器

美国家庭人寿保险：让销售赢在谈吐

标准三 夺单苍狼——善于表现，释放狼性，快速抢占市场

标准四 精通“读心术”——深入客户内心做推销

标准五 业内专家——产品第一，所熟悉的不只是产品

标准六 语言大师——销售是说服的艺术，全力让顾客感动

标准七 策略智者——成交背后是智慧的博弈，细节征服顾客

标准八 金牌客服专员——进行“服务式销售”

标准九 讨债专员——会销售，还要能回款

<<世界500强优秀销售员工标准>>

章节摘录

版权页：按照普遍的观点，人们认为有礼貌、有教养的人总是有着良好的品质和人格的，因此一个人的仪表就会直接影响到别人对自己的评价。

尤其是对销售人员，客户面对一个陌生的你，良好的仪表可以打消客户的戒备心，更容易与其接近、沟通。

同时，良好的仪表也有利于扩大自己的人脉，从而销售机会也就越多。

所以，松下对员工的第一要求就是要注重仪表，尤其是在见客户的时候。

如果因为仪表的原因而失去订单，员工将受到惩罚。

世界500强标准实战 山君是松下公司的一名出色的销售人员。

有一次，山君在一次会议上结识了一位经理，该经理对松下公司的产品很有兴趣。

于是，两人约定了时间准备再仔细商谈一下。

不料等到前往公司的那一天，下起了大雨，于是山君就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。

山君到了那家公司以后便递出了名片，要求和经理面谈。

然而没想到的是，他等了将近一小时，才见到那位经理。

山君简单地说明了来意，没想到那位经理却冷淡地说：“我记得，你跟负责这事的人谈吧，我已经跟他提过了，你等会儿过去吧。

我还有事要忙。

”山君从来没遇到这种情况，对他来说还是第一次。

在回家的路上他反思着：是哪一個地方做错了呢？

今天所讲的内容应该跟平常一样啊，该讲的都讲了啊，怎么会这样？

他百思不得其解。

然而，当他经过一家商店的广告橱窗的时候，无意中看到自己的身影，才恍然大悟，立刻明白自己这次失败的原因了。

平常山君都穿得干净、潇洒而神采奕奕，而今天穿着旧西装、雨鞋，看来就像落魄的流浪汉，且不说客户看了会很反感，就是自己看了也不舒服，给别人不尊重的感觉。

<<世界500强优秀销售员工标准>>

媒体关注与评论

心理调节专家——做销售心理素质必须过硬。

——宝马集团形象大使——你的形象价值百万，时刻对客人微笑。

——丰田汽车夺单苍狼——善于表现，释放狼性，快速抢占市场。

——大众汽车精通“读心术”——深入客户内心做推销。

——平安保险业内专家——产品第一，所熟悉的不只是产品。

——联想集团语言大师——销售是说服的艺术，全力让顾客感动。

——沃尔玛集团策略智者——成交背后是智慧的博弈，细节征服顾客。

——欧莱雅集团金牌客服专员——进行“服务式销售”。

——索尼集团讨债专员——会销售，还要能回款。

——中钢集团

<<世界500强优秀销售员工标准>>

编辑推荐

《世界500强优秀销售员工标准》编辑推荐：与世界顶级销售员对话，教你成为世界级销售员！
业绩迅猛爆发1000倍！
“世界500强销售员工”的白皮书，教你掌握与成功者同行的销售精英理念，教你掌握成为资深销售的“十大标准”。

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>