

<<卖产品先卖自己>>

图书基本信息

书名：<<卖产品先卖自己>>

13位ISBN编号：9787538735765

10位ISBN编号：7538735763

出版时间：2011-10

出版时间：时代文艺

作者：林国风

页数：256

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>

## &lt;&lt;卖产品先卖自己&gt;&gt;

## 前言

前言 一个观点可以改变一个世界，一个好的理念可以塑造你的一生。你很荣幸能成为一名推销员，这个行业是最能锻炼人和塑造人，只要你坚持正确的理念指导，经过几年的摸爬滚打，你也必然能成为一名优秀的推销员。

在商言商，说到推销就谈如何成为一名优秀的推销员。推销员是在卖产品，不错，然而“世界上最伟大的推销员”乔·吉拉德要告诉你：“你一生中卖的惟一产品就是你自己”，他曾连续12年荣登“世界吉尼斯记录大全”——世界销售第一的宝座，他之所以保持这个世界汽车最高个人推销记录至今无人超越，这句话可谓是他浓缩了一生的精华。

日本“推销之神”原一平的经历也非常坎坷，在他遇到一位高僧之前他的推销也是节节不顺。

而高僧给他的指点是：“人与人之间，像我们这样相视而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，也就没有什么前途可言了……一个推销员之所以难成大器，最主要的原因可能就在于不能超越自己……年轻人，推销之前，先推销自己吧！”

“高僧的一席话使他如同迷航的舵手看到了导航的灯塔，思想的顿悟引导了行动的改变，使他从此走上了一条自信天成的保险推销之路。

从这些推销大师的成功经历中，我们看出，一个推销员的质性成长的历程，是一种修身炼性的过程，一个推销员如果不能成功，很大程度上是因为未能通过这样一段类似的人格成长考验吧！

我们认为，优秀推销员，不一定非得要俊男靓女，也不一定是能言善道，他们宝贵的财富——是拥有永不言败的推销精神、好的推销方法和技巧，还有他们良好的个人素质和声誉，他们关心的是：“最大的障碍就在于能不能超越自己”；陈安之也说：“每一个全世界最顶尖的销售人员所销售的产品，不是产品本身，而是他自己……顾客在买产品之前，一定先买这个营销代表，当他喜欢你，了解你之后，才开始选择产品。

“这样，推销员就不再担心自己的产品卖不出去，而是如何更好地为客户服务……”

确实，推销是向顾客提供利益的工作。

推销员必须坚信自己产品能够给顾客带来利益，坚信自己的销售是满足顾客需求，服务好顾客，这样你才能说服顾客，赢得顾客。

反之，推销员对自己的工作和产品缺乏自信，把销售理解为求人办事，看顾客的脸色，听顾客说难听话，那么，这样的销售员将是一事无成的。

一流的推销人员要全神贯注地面对顾客，倾听顾客的需要，然后根据顾客的反应来搞好推销。

一个优秀和敬业的推销员应坚持的信条是：要用真诚去感动客户，用勤奋去赢得市场，还有就是负责，对老板负责，对客户负责，最后是对自己这份推销职业负责。

所以，作为推销员，你永远要记住，不是因为有些事情难以做到，我们才失去自信，而是因为我们失去了自信，有些事情才显得难以做到。

换言之，推销员不是因为你的产品卖不出去，而是你首先没有把自己推销出去。

因此，我们坚信“卖产品就是卖自己”是一个很好的推销理念，能够成功你推销生涯一个重要的推进器，拥有它，你就能够自信天成地推销自己。

这个理念能够为广大推销员所接受并学以致用，尤其是对新推销员来说，本书就是一场很好的培训课。

本书观点鲜明，说理充分，例证丰富，尤其是加入一些耐人寻味的寓言故事和实际工作中推销案例，两相结合，使得本书非常具有可读性，又有很强的操作性。

同时我们在书中介绍了许多新的推销方法和技巧，加上很多著名推销专家的现身说法，又使本书具有很大的权威性。

还有，书中有一部分练习课和训练方法，是针对推销员某些不足的方面设计的，或者是需要强化的方面，有的练习放在具体的题下，有的则放到每章的后面，既有针对性，又可以加深对本章的理解，并能使推销在实际工作中进行检测。

<<卖产品先卖自己>>

## <<卖产品先卖自己>>

### 内容概要

推销员是一项很光荣的事业，我们不仅卖的是产品，更是卖自己，要相信自己就是世界上最好的产品，拥有这样的理念，你的推销事业才会蒸蒸日上。

《卖产品先卖自己》是为推销员而写的，主要针对新加入推销员行列的，书中介绍了许多新的推销方法和技巧，加上很多著名推销专家的现身说法和实际案例，又使本书具有很大的权威性和可操作性。

还有，书中有一部分练习课和训练方法，是针对推销员某些不足的方面设计的，或者是需要强化的方面，有的练习放在具体的题下，有的则放到每章的后面，既有针对性，又可以加深对本章的理解，并能使推销在实际工作中进行检测。

<<卖产品先卖自己>>

作者简介

林国风，对外经贸大学在职MBA，营销培训讲师，曾在国家某部委工作，先后在多家美韩高科技外企，跨国企业担任过市场总监等高管职位，著有《联邦快递11条》等书，现个人创业。

## <<卖产品先卖自己>>

### 书籍目录

前言：卖产品就是卖自己

一、坚信自己是最好的产品

自己是惟一可卖的产品

推销员首要的自信

卖产品，从推销自己开始

我就是未来推销家

确信自己有推销之才

从心态上坚定自己

从观念上强化自己

推销就是学习的过程

先要认清所谓的“失败”

经历风雨才能见彩虹

坚定信念的心理训练

二、卖自己，明白卖什么

一流推销员的素质

优秀推销员的优良表现

态度：要真诚关心

时刻表现出微笑

形象是一面镜子

注重仪表和礼貌

打起自己的精神

体现足够的耐性

精彩问候从赞美开始

推销你的人情味

把礼送到心坎上

幽默是推销的良药

要有与众不同的创意

要做一个有智慧的人

三、卖产品，不如卖自己

推销自己，先要放长线

我优秀，我要推销自己

先把自己推销出去的思维

推销自己，一定要大胆

推销，重要的是战胜自己

推销，还要不断超越自己

销售之前，吃透你的产品

成功推销自己的经验

投入十分的积极与热忱

每天都暗示自己很棒

推销自己最好的服务

用整个生命去推销

给自己设定推销目标

四、卖信誉，诚信是最好的名片

信赖是最好的产品

把斧头卖给总统

## <<卖产品先卖自己>>

建立起推销兴趣  
注意客户的心理感受  
弱点有时也是推销法宝  
拢住你的老顾客  
奖励忠诚的顾客  
不怕挑剔客户  
发展潜在顾客  
推销说辞有技巧  
推销需要多倾听  
上门推销有备而来  
上门推销“六不宜”  
销售的八步训练法  
对顾客态度的训练  
五、卖口碑，把顾客拽在自己心里  
推销就是寻找顾客  
热诚地投顾客所好  
吸引顾客的注意力  
接近客户从逗笑开始  
陌生人面前要有好口才  
推销方法有技巧  
推销从拒绝开始  
从被拒绝到接受  
面对客户异议  
创造需求来推销  
给顾客推销的是好处  
保留老顾客的方法  
打动顾客的策略  
促成顾客购买行为  
在销售中建立人际关系

<<卖产品先卖自己>>

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>