

<<每天学点销售学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点销售学大全集>>

13位ISBN编号：9787542928535

10位ISBN编号：7542928538

出版时间：2011-4

出版时间：立信会计

作者：宋洪洁

页数：379

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>

<<每天学点销售学大全集>>

内容概要

本书给广大销售人员提供了实用的销售方法，有助于销售人员清晰、准确、自信地传达信息：讲述了一系列销售技巧，以提高销售人员的表达能力，使客户能够感受到销售人员给予他们的关注和敬意，使销售人员对产品的介绍引人入胜，让销售人员的诚信深入人心，帮助销售人员与客户建立长期合作的伙伴关系。

让销售人员的销售额直线提升。

<<每天学点销售学大全集>>

书籍目录

成功素养篇 发现你的销售力量

第一章 修炼自己

——建立良好的销售心态

要有一颗永不倦怠的心

要有恒心，不轻言放弃

摆正心态，销售并不是乞求

最阻碍成功销售的四种心态

学会自律，不偷懒

推销时要谦虚

推销员态度要友善

每天都自信满满

做销售一定不要急于求成

第二章 全副武装

——树立完美的自我形象

注重自己的仪表

穿衣打扮的技巧

不同级别推销员的穿着要领

男女推销员的着装法则

西装穿着有讲究

着装要讲究配色与款式

让自己的形象充满活力

展现你的专业形象

让眼神为你说话

销售员一定要懂握手礼节

练就内在的精神气质

第三章 战胜拒绝

——被拒绝是销售的开始

在客户面前毫不气馁

.....

心理战术篇 销售就是一场心理博弈战

客户关系篇 不断挖掘客户这座金矿

口才话术篇 运用语言艺术“声”入人心

销售技巧篇 产品销售的决胜利器

章节摘录

版权页：推销时要谦虚我们看体育比赛，知道一个运动员要跳高，就必须先蹲下，没有人可以直着双腿而跳得高的。

一个运动员在田径比赛时，特别是短距离比赛时，要跑得快，就必须先弯下腰，向前倾斜力度更大，因为这样会跑得更快。

大凡成功的人在遇到瓶颈时，他会以退为进，退也是一种谦虚。

真正有大成就、成大事业者无不是谦虚好学的人。

当他们想要骄傲的时候，他们立即就会想到谦虚，他们会以一颗感恩的心去面对任何一件事情、任何一个人。

谦虚是一种美德。

一个真正谦虚的人即使在成功的时候，也知道他必须感谢许多人。

山外有山，楼外有楼，强中自有强中手。

无论你今天多么优秀，事业多么成功，你一定还可以找到比你更优秀，比你更成功的人。

当你想到还有那么多的人比你成功，而且心态比你更好，你还会有勇气去骄傲吗？

有一句俗语说：“当一个人弯下腰的时候，他的臀部是往上翘的。

一个人越谦虚，表示这个人越成功，最饱满的谷穗头低得最沉。

”詹斯是一个木材公司的推销员。

多年来，他凭自己经营木材的经验，总是毫不客气地指出那些木材检验人员的错误，事实证明也是对的，可这一点好处也没有。

因为那些检验人员“和棒球裁判一样，一旦判决下去，他们绝不肯更改。

”在詹斯看来，他表面上获胜了，却使公司遭受了成千上万元的损失。

因此，他决定改掉这种习惯，不再抬杠了。

下面是他的报告：有一天早上，我办公室的电话响了。

一位愤怒的主顾在电话那头抱怨我们运去的一车木材完全不符合他们的要求。

他的公司已经下令停止卸货，请我们立刻把木材运回去。

听完电话，我立刻赶去对方的工厂。

在途中，我一直思考着一个解决问题的最佳办法。

通常在那种情形下，我会以我的工作经验和知识来说服检验员。

然而，我又想，还是把在课堂上学到的为人处世原则运用一番看看。

到了工厂，我见购料主任和检验员正闷闷不乐，一副等着争执的姿态。

我走到卸货的卡车前面，要他们继续卸货，让我看看木材的情况。

我请检验员把不合格的木料挑出来，把合格的放到另一堆。

看了一会，我才知道他们的检查太严格了，而且把检验规格也搞错了。

那批木材是白松。

虽然我知道那位检验员对硬木的知识很丰富，但检验白松却不够格，经验也不够，而白松碰巧是我最内行的。

我能以此来指责对方检验员评定白松等级的方式吗？

不行，绝对不能！

我继续观看着，慢慢地开始问他某些木料不合格的理由是什么，我一点也没有暗示他检查错了。

我强调，我请教他只希望以后送货时能确实满足他们公司的要求。

我以一种非常友好而合作的语气请教。

并且坚持把他们不满意的部分挑出来，使他们感到高兴。

于是，我们之间剑拔弩张的气氛缓和消散了。

偶尔，我小心地提问几句，让他自己觉得有些不能接受的木料可能是合格的，但是，我非常小心地不让他认为我是有意为难他。

渐渐地，他的整个态度改变了。

<<每天学点销售学大全集>>

他最后向我承认，他对白松木的经验不多，而且问我有关白松木板的问题，我就对他解释为什么那些白松木板都是合格的，但是我仍然坚持：如果他们认为不合格，我们不要他收下。

他终于到了每挑出一块不合格的木材就有一种罪过感的地步。

最后他终于明白，错误在于他们自己没有指明他们需要的是什么等级的木材。

结果，在我走之后，他们把卸下的木料又重新检验一遍，全部接受了，于是我们收到了一张全额支票。

在和客户交往中，谦虚一点，愚蠢一点，反而是一种聪明的处事方式。

一个人有一点能力。

取得一些成绩和进步，产生一种满意和喜悦感，这是无可厚非的。

但如果这种“满意”发展为“满足”，“喜悦”变为“狂妄”，那就成问题了。

真正有本事、胸怀大志的人是不容易骄傲的，这是一个人的修养达到较高境界的表现。

倒是那些胸无大志、一知半解的人，很容易骄傲。

至于骄傲的本钱，有大有小，有的甚至根本没有，也会凭空骤生娇气。

如一个有趣的寓言所说的。

长颈鹿因为能吃到几米高的树叶而骄傲，而小山羊则因能从篱笆缝隙里钻进去吃草而骄傲。

这说明：骄傲的程度与愚蠢的程度成正比，与成功的概率成反比！

要想在成功的道路上走得既坚定又稳健，必须戒骄戒躁，永不自满。

千万不要做半瓶子醋，要以一种空杯为零的态度虚心学习，养成求取上进的良好学习习惯，这样，我们才会在有所成绩的基础上更进一步，才会在成功路上迈出坚实的步履。

销售圣经在和客户交往中，谦虚一点，愚蠢一点，反而是一种聪明的处事方式。

要想在销售的道路上走得既坚定又稳健，必须在成绩面前戒骄戒躁，永不自满，始终以一种空杯为零的态度进行学习。

<<每天学点销售学大全集>>

编辑推荐

《每天学点销售学大全集(超值金版)》：让你学会最实用的销售技巧，修炼自己：建立良好的心态全副武装：树立完美的形象，客户开发：迈出销售第一步，掌控客户：弄清客户的底牌，着眼细节：细微之处见真功，步步为营：稳扎稳打促成交。
掌握销售学的知识，成为生意场的精英，销售是一个被认可的过程。
对于销售人员来说，只要让顾客认可了自己、认可了公司、认可了产品，销售就一定能成功。
销售就是一场心理战，挖掘客户这座大金矿。

<<每天学点销售学大全集>>

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>