# <<每天一堂销售课>>

### 图书基本信息

书名:<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号: 9787542936448

10位ISBN编号:7542936441

出版时间:2012-11

出版时间:立信出版社

作者:乔拉拉

页数:342

字数:170000

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

# <<每天一堂销售课>>

前言

## <<每天一堂销售课>>

### 内容概要

销售永无止境,但成功永远有方向。

你只须熟知本书所提出的八堂课:从内心开始做好自我修炼,然后在此基础上,从如何打造自我形象上、如何塑造一个成功的自我上、从语言技巧上、从如何与客户进行心理博弈上、从如何开拓人脉上、从注意细节事项上、从战术上步步为营这几个方面去努力,从内而外,由表及里地全面实现自我突破,就能在销售中立于不败之地。

## <<每天一堂销售课>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 目录

- 第一章 自我修炼——建立良好的销售心态
- 1. 每天都自信满满
- 2. 向着最好, 奋勇前进
- 3. 要有恒心,不轻言放弃
- 4.摆正心态,销售不是乞求
- 5. 诚信与销售同样重要
- 6. 做销售一定不要急于求成
- 7. 学会自律,不偷懒
- 8. 学会排解销售中的压力

#### 本章小结

- 第二章 树立形象——给客户留下最好的印象
- 1. 在访问客户前要先照镜子
- 2. 穿衣打扮的技巧
- 3. 西装穿着有讲究
- 4. 男女推销员的着装法则
- 5. 不同级别推销员的穿着要领
- 6. 让自己的形象充满活力
- 7. 不断学习超越自己
- 8. 练就内在的精神气质

#### 本章小结

- 第三章 进身之阶——成功销售从自己做起
- 1. 先做信誉,后卖产品
- 2. 推销时要谦虚
  - 3. 成交始于了解自己的销售模式
  - 4.精通自己所销售的产品
  - 5. 科学设定自己的销售目标
  - 6.要学会合理利用时间
  - 7. 要养成良好的销售习惯
  - 8. 每天坚持写销售日记

### 本章小结

- 第四章 心理博弈——学会破解客户的心理密码
- 1. 赢得顾客心就能赚大钱
- 2. 为客户着想, 双赢法则
- 3. 掌握顾客的消费心理
- 4. 读懂不同年龄段顾客的消费心理
- 5. 读懂不同顾客的性格特征
- 6. 引导客户的兴趣向购买欲望转化
- 7. 刺激客户购买的7个心理战术
- 8. 满足顾客需求的19个要点
- 9. 攻心为上, 俘获客户

#### 本章小结

第五章 妙语生花——打造让客户动心的语言

1.销售口才的基本原则

## <<每天一堂销售课>>

- 2. 尽量多用积极的措辞
- 3. 善用辅助性的语言
- 4. 让赞美为你的成功服务
- 5. 幽默是销售成功的金钥匙
- 6. 巧妙询问了解有效信息
- 7. 引导对方说"是"
- 8. 顺着顾客的思路进行说服
- 9. 永远让倾听为销售助益
- 10.消除制约口才的不利因素

#### 本章小结

第六章 广结人脉——人脉通,则钱脉通

- 1. 寻找潜在客户的主要方法
- 2. 如何在展览会上抓住客户
- 3. 在联谊会中结识更多准客户
- 4. 与客户联谊时常采用的方法
- 5. 开发经销商的八大招法
- 6. 从竞争对手那儿抢客户
- 7. 客户的筛选与资源的积累
- 8. 寻访并不断地建立新客源
- 9. 成为客户最信赖的朋友
- 10.通过"转介绍"开拓潜在客户

#### 本章小结

第七章注重细节——细微之处见真功

- 1.察言观色判断客户购买能力
- 2. 巧送礼品加深情谊
- 3. 记住客户的名字
- 4. 不可或缺的肢体语言
- 5. 让你的笑容感染客户
- 6. 不容忽视的背影印象
- 7. 不要过于程式化和职业腔
- 8. 不要心不在焉

#### 本章小结

第八章 步步为营——稳扎稳打让销售成功

- 1. 找对决策的关键人物
- 2. 不要被客户的拒绝借口打败
- 3. 站在客户立场上看问题
- 4. 准确捕捉客户购买信号
  - 5. 不断增强客户的购买决心
  - 6. 主动地请求客户购买
  - 7. 把握时机从说服转向成交
  - 8. 谨慎完成收尾阶段工作
  - 9. 别忘记做一点附加销售
  - 10. 做好售后服务跟进

本章小结

## <<每天一堂销售课>>

#### 章节摘录

版权页: 第一章自我修炼——建立良好的销售心态 对于销售员来说,他每天的工作都面临着很多的问题,也肩负着各种各样的压力。

如何才能在艰苦的销售工作中做到"不管风吹浪打,我自岿然不动",如何做到"谈笑间拿下客户, 财源滚滚来"?

这其中最为关键的还是销售员自身要的力量要强盛,底气要足、心态要好、善于调控,做一个情商很高的销售员。

只有"内功"深厚了,才能做到每临大敌必有静气,才能拿下难缠的客户,战胜强大的对手!本章就如何修炼"内功"进行一一的说明。

1.每天都自信满满 我要远离恐惧,充满自信、勇气和胆识。

自信心对于销售员来说非常重要。

可以说它是一个销售员必备的各种心理素质中最根本的素质。

"销售美丽的大师"——雅芳销售代表艾德娜·拉尔森每次向同行或者其他人介绍她的销售心得时, 她总是特别强调:"因为我信赖、喜爱雅芳的产品,所以才能销售好它。

作为女人,如果连你自己都不喜欢你自己推销的化妆品,怎么能指望推销给别人呢?

如果推销员自己都信心不足,就会自然不自然地在客户面前有所流露,就会影响到客户的购买情绪。 当推销员让客户和自己一样,对产品产生相同的喜爱和依赖时,交易的达成是自然而然的事情。

"那么,销售员应该在哪些方面表现出自己的自信呢。

(1) 对自身要充满自信 A.敢于大胆与陌生人说话。

许多销售员在面对陌生人时感到极不自然,甚至怀有犯怵或恐惧的心理。

而结识你周围的陌生人,却是销售员必备的技能。

因此,面对一个很想认识的陌生人时,销售员一定要敢于大胆说话!

你要能做到面带微笑,向他打招呼,握手,与他进行眼神接触,点头示意。

总之,要让对方觉得,你是一个想与他交谈的人,并且是一个很友好善良的人。

B.对自己的销售能力及说服能力的自信。

相信自己在销售的过程中,能够充分地发挥自己的推销才能与语言技巧,充分向客户显示自己的个人 魅力,相信自己一定能够出色地完成这次推销任务。

C.每天都以一种积极的态度开始,在每一次推销前,告诉自己这一次会做成。

同时,也不要为自己制定过高的大目标。

信心会随着你每一次目标的实现而增长,而后随着信心增长,再设置更高的目标。

有了经验之后,你会发现自信将意味着什么。

(2) 对自己所代表的公司充满自信 对自己所代表的公司充满自信。

既能够让自己产生一种发自内心的自豪感,从而干劲十足,也能让自己的这种对公司的忠诚感染客户 ,它还能使得你觉得自己所做的工作是有价值的。

这种自信还能在你最艰难的时候支撑你,成为你坚实的后盾。

(3)对自己推销的产品充满自信要说服客户购买你的产品,首先要说服客户对你的产品产生信心,要做到这一点,就需要销售人员自己首先要对自己的产品充满信心,否则的话又怎么能够去说服你的客户呢?

# <<每天一堂销售课>>

### 编辑推荐

《时光文库:每天一堂销售课》编辑推荐:在销售过程中,你会遇到各种各样的困难;自己的情绪不宁,客户的冷嘲热讽,交易的一波三折等。

这些都需要销售人员勇敢地去面对、去克服。

## <<每天一堂销售课>>

### 名人推荐

我要远离恐惧,充满自信、勇气和胆识。

- ——博恩·崔西 成功者与凡人的不同之处在于他们从不将失败放在眼里,从不因为失败而放弃竞争,真正的较量并非是与竞争者,而是跟自己比赛。
- ——原一平你要做的,就是跑出去多见人,让你的笑脸好好地为你赚取财富。
- ——乔·吉拉德 我们所做的每一件事都是为客户服务的,服务是我们业务活动的主题。
- ——里奇·波特 专业的推销员会注重通话的技巧和电话的功能,以至于让他的客户能够在通话之后同意约见。
- ——汤姆·霍普金斯

# <<每天一堂销售课>>

### 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