

<<成功素质>>

图书基本信息

书名：<<成功素质>>

13位ISBN编号：9787563912834

10位ISBN编号：7563912835

出版时间：2004-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：潘一嘉编著

页数：293

字数：201000

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>

<<成功素质>>

内容概要

冠军业务员总是首先从自我入手，培养作为一个业务员应当掌握的基本的成功素质。

1. 整齐清洁的形象；2. 发不覆额，流行的发型不见得适合业务员；3. 干净的鞋面及鞋跟；4. 没有难闻的体味、汗臭味，或口臭；5. 稳重而清晰的谈吐；6. 一张随时充满微笑的脸；7. 充满朝气与精神地握手；8. 热情地跟每个人打招呼；9. 充足的专业知识；10. 培养幽默感，与客户之间拥有轻松的谈话。

这些都是成长为冠军业务员最基本的条件，不要因为忽略而让自己输在起跑线上。

多一点用心就可以多一点收获。

让客户喜欢看到你，你才会有更多的机会，如果客户不喜欢看到你的活，那么可能连让你介绍产品的机会都没有了。

所以多照照镜子，多观察一下自己，怎么样的自己才可以最吸引人呢？宁可在镜子前调整自己，绝不能让客户面前失去机会，你说对吗？

<<成功素质>>

书籍目录

成为冠军第一梯：让志向更远大 推销是一项伟大的事业 事业不等于工作 志存高远 从脚下开始成为冠军第二梯：让形象更贴切 只穿最合适的,不穿最喜欢的 着装的基本法则 西装不可乱穿 在你的身上只做减法 不要忽略细节 中庸大方的形象设计 与产品配合设计形象 武装到牙齿 写给女业务员成为冠军第三梯：让顾客愿意接受你 积极的体态语言 基本的体态语言 站立的艺术 你应该怎么坐 明眸善睐 一笑千金 微笑,并保持微笑 让人愉悦的笑容 女业务员笑容种种 始终牢记礼仪 礼貌的语言 礼貌的行为 握手的讲究 不要忘了名片 餐桌礼仪 送礼有术成为冠军第四梯：让自己成为最好 永远相信自己 自信与成功 你必须自信 自信源自实力 请摒弃你的自卑 树立自信,就在此刻 告诉世界你的自信 热情似火 一代销售大师成功的秘诀 热忱是力量 用你的热忱感染客户 对工作毫无热忱的人会到处碰壁 热忱是你内心的神 永远用你的热忱生活下去 勇者无惧 不怕失败 勇敢面对挑战 坚持不懈.....

<<成功素质>>

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>