

<<第1次做业务就上手>>

图书基本信息

书名：<<第1次做业务就上手>>

13位ISBN编号：9787564052485

10位ISBN编号：7564052481

出版时间：2011-12

出版时间：北京理工大学出版社

作者：徐谦

页数：226

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>

<<第1次做业务就上手>>

内容概要

《第一次做业务就上手》通过最新的技巧和方法，详尽的案例告诉我们世界上没有搞不定的客户，作为业务员，如果你了解客户的需求与欲望，那么你就可以引导客户的选择，最后让客户选择购买你的产品或服务。

《第一次做业务就上手》能帮助你拥有销售冠军的心态，成为产品专家和客户专家，拥有像销售冠军一样的说服力和影响力，在工作中脱颖而出，成为不可替代的顶尖销售高手！

<<第1次做业务就上手>>

书籍目录

第一章 搞定客户你也能做到

相信自己的产品，相信自己的企业，相信自己的业务能力，相信自己肯定能取得成功。只有这样的自信，才能使你发挥出最大的潜能，战胜各种困难，获得成功。

相信自己的业务能力

永远没有“不可能”和“办不到”

优异者凭借的不是技巧而是信念

顶级业务员勇敢面对挑战

顶级业务员坚持不懈

有热情的业务员才能取得更大的成功

失败是不可避免的，关键是怎么面对

第二章 先做信誉后做业务才能达成目的

推销产品，也是在推销你自己，优秀的产品只有在具备优秀品性的业务员手中，才能赢得长远的市场

。销售商品前，请先培养你自己顶级业务员的品性！

顶级业务员要有的道德规范

学会向客户推销你的人品

一定要用正当服务赢得生意

顶级业务员相当注重诚信

诚信往往比成交更加重要

顶级业务对产品都有充分的了解

善于让客户感受到利益

可靠和信任是你的职业生命

诚信是业务员的生命线

换位思考，为客户寻找借口和理由

第三章 用专业可靠的形象赢得信任

一个人的外在形象，反映出他特有的内涵。

倘若别人不信任你的外表，你就无法成功地推销你自己了。

业务员在与客户初次见面时，要给客户留下良好的第一印象。

专业的形象是获得信任的第一步

只穿最合适的，不穿最喜欢的

着职业装必须有的讲究

穿西装一定要考究

学会在你的身上只做减法

不要忽略任何细节的东西

给自己一个中庸大方的形象设计

与产品配合设计自己的形象

工作有时也靠一张嘴

当心你的气息吓跑了生意

积极的体态语言对业务很有帮助

.....

第四章 善于拓展和维持人际关系

第五章 顶级业务员拜访客户的技巧

<<第1次做业务就上手>>

- 第六章 顶级业务员对待不同客户的技巧
- 第七章 顶级业务员的说话艺术
- 第八章 从最基本的成效法开始入手做起
- 第九章 善于营造成交的气氛
- 第十章 巧妙处理各种棘手的问题
- 第十一章 顶级业务员要避免的业务陷阱

<<第1次做业务就上手>>

章节摘录

业务员是职工队伍中最庞大、最活跃的一支，也是最复杂的一支。你要想从你的形形色色的同事当中脱颖而出，并不是一件简单的事情。他们当中有的受过高等教育，有的特别能吃苦耐劳，有的则拥有广泛的人际关系网络。但是不要担心，你只要能做到在培养了前面所讲的九个素质之后，比他们都诚实，那么你照样能够卓越。

实践表明，诚信是业务员的生命线。

双方如觉察业务员不可靠，交易就可能中断。

实事求是，不是一句口号，你要做到实处！

具体体现为就是一是要说老实话；二是要办实事。

说老实话要求业务员必须说一是一，说二是二，来不得半点虚假，以争取对方的信任。

具体点说，就是除了可以在交易成功之前不告诉交易底价，必须如实地将行价传达给对方，尤其是价格的接受幅度。

虽然，业务员可为卖方的产品性能、质量和用途等，适当地做一些广告性的宣传，但绝不能失实，不要吹牛。

那是最愚昧的方法！

更不能因买方需求迫切而有意抬价，或因卖方供应充足而杀价，根据自愿的原则达成协议价格。

一定要求自己的行为上是童叟无欺的。

然而，你有的时候会有这样的感觉：在交谈过程中，无论自己怎么讲，讲得多么真实可信，对方总觉得讲得有水分，有夸张的地方，认为你在吹牛，讲的不真实，但他又没有证据证明你，只是不与你配合。

那么，你应该怎样才能让对方相信你的话是实话呢？

这里不得不传授一点技巧给你。

不要惊讶，讲实话也需要技巧，不信的话，你可以试试： ……

<<第1次做业务就上手>>

编辑推荐

顶级业务员搞掂客户的128种技巧 专为新手量身定做，销售绝密大公开，业务难题一次解决。
业务工作是最有价值的工作 销售职业绝不是为您提供一份低保障、高风险的工作，而是为你提供了一个低风险、高支持的创业机会！
如果你做得成功，收益绝不会比做小老板少！
在最短的时间内成为顶级业务员，快速提升销售业绩的成功技巧，让你的客户不买你的商品都不行。

<<第1次做业务就上手>>

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>