

<<推销实战技巧手册>>

图书基本信息

书名：<<推销实战技巧手册>>

13位ISBN编号：9787801889447

10位ISBN编号：7801889444

出版时间：2009-5

出版时间：现代出版社

作者：陈邴全

页数：258

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>

## <<推销实战技巧手册>>

### 前言

“成功的商人首先必须是精明的推销员。

”看看当今这些纵横商界的营销巨星，他们之所以能够称雄商界，不仅是因为他们有与众不同的地方，更重要的是拥有高明的推销本领。

做好销售必须要有一套行之有效的销售技巧，只有这样才能销售出更多的商品。

在市场经济飞速发展的今天，“销售”对于企业的作用已是不言而喻，现在的竞争越来越激烈，推销已与我们每个人都有密切的关系。

很多人都希望自己能够成功，而成功的同时也是将自己推销给社会，并得到社会的认可和他人的尊重，从而实现自己的人生价值。

有成千上万的人在从事推销工作，但是能真正称得上优秀推销员的人却是凤毛麟角。

每位推销人员都想成为推销大师，而企业也希望本公司的推销人员能给公司带来更大的利润，但是太多的推销员给企业带来的只是销售效果不佳、呆账、死账，管理困难、企业形象受损等等不良影响。企业急需培养和造就具有良好的职业素质和高超业务能力的职业推销员。

那么，怎样才能成为一个合格的推销员，每一位推销人员都在冥思苦想，有没有一种方法能够以最小的代价来获取最大的成功呢？

有！

那就是从自身实际出发，努力学习让自己具备优秀推销员的素质，不断在推销实践中总结和提升自己。

在本书中，我们将会告诉你有关的销售知识、销售技巧以及现代顾客的心理状态，并配有现实案例，从而帮助你找到更合适的推销方法。

要想成为一名优秀的推销员，不是一件简单容易的事情，我们必须每天都要投入到销售中去，在推销中不断寻求和掌握自己的进步的方法。

销售本身就是一个让销售人员和客户双赢的过程，作为一名销售人员就要善于发现和解决客户生产生活中存在的一些问题，让他们的生活因为有了你的出现而变得更加和谐美满；同时客户对你的尊重和肯定也会让你的工作更加出色。

所以，从现在开始，你就要为此而努力了，从各方面不断充实自己，使自己逐渐具备成功推销员的素质，让自己通过无数次的练习和改进尽快迈向成功。

也许这本书不能让你马上从一名普通的推销员一跃成为一名推销精英，也许它也不能让你的业绩在短时间内有迅速的攀升，但是只要你按照本书中所提到的方法和策略在日常的推销活动中有的放矢地灵活运用直至熟能生巧，最终有一天你会发现，它还是让你学到了很多有用的东西，同时也为你带来了一些实实在在的益处。

本书以推销流程为主线，着重讲述在推销实战中各阶段的技巧，配合常见的大量事例，简单易懂，使你能够获得大量有价值的信息，相信你一定不会错过这次学习提高完善自我的极好机会。

## <<推销实战技巧手册>>

### 内容概要

《推销实战技巧手册》以推销流程为主线，着重讲述在推销实战中各阶段的技巧，配合常见的大量事例，简单易懂，使你能够获得大量有价值的信息，相信你一定不会错过这次学习提高完善自我的极好机会。

本书也许不能让你马上从一名普通的推销员一跃成为一名推销精英，也许它也不能让你的业绩在短时间内有迅速的攀升，但是只要你按照本书中所提到的方法和策略在日常的推销活动中有的放矢地灵活运用直至熟能生巧，最终有一天你会发现，它还是让你学到了很多有用的东西，同时也为你带来了一些实实在在的益处。

## &lt;&lt;推销实战技巧手册&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 推销改变一生推销是一个令人骄傲的职业推销是一种双赢的活动推销员应当是世界上最富有激情的人善于把自己推销给别人推销自己但必须坚持做人的底线第二章 成功的推销始于心态对自己的职业充满自豪之情充满自信地推销自己的理念把希望付诸热忱的行动解除推销前的心理压力要敢于直面失败要时时激励自己保持积极乐观的态度努力消除顾客的愤怒让热情将你推向成功第三章 推销员必备的素质推销员应具有的心理素质推销人员应具备的基本能力推销人员应有的职业态度推销人员应具有的知识结构坚持到底,永不放弃推销员应尽的职责认识推销员素质训练的价值推销之前先让顾客产生好感第四章 如何开发潜在客户寻找潜在客户重要性谁是有价值的潜在客户把握潜在客户的特点寻找潜在客户的方法寻找潜在客户的渠道潜在顾客的评估开发客户应注意事项第五章 访问顾客过程制定推销访问计划的意义确定访问的具体目标推销前的准备工作怎样约见顾客与客户沟通的技巧接近顾客先调整好自己接近顾客的常规方法接近顾客的非常规方法第六章 善于发现顾客需求客户需求分析做善于倾听的专家好的提问成就订单保持顾客的注意与兴趣怎样激发顾客的购买欲望第七章 如何有效处理客户异议正确认识来自顾客的异议分析产生异议的原因处理异议的技巧处理顾客异议的原则第八章 巧妙运用促销策略给公司起一个响当当的名字注重产品的包装产品的价格要合理产品价格促销策略抓住顾客心理促销法让顾客知道新产品动态好的宣传必不可少第九章 留心细节,成就订单好创意的细节把推销市场细化大量发掘客户资源要处处留心捅破纸的手指第十章 促使成交的有效方法最具挑战性的推销环节找出成交的主要障碍推销成交的基本原则把握成交信息利用成交的环境成交技巧洽谈成交注意方略第十一章 关注客户,留住客户售后服务的作用怎样留住客户用诚信与客户建立长期关系建立良好顾客关系的基本方法与未成交的顾客建立良好关系第十二章 推销谈判的策略与技巧双方获胜的策略怎样应对以战取胜的对手善意的欺骗设定一个合适的谈判目标说到客户心里去敢于离开谈判桌谈判中的信息沟通第十三章 真诚是销售的基础诚信赢得大利润让顾客感受到你的坦诚以真实取信于人让自己的身份更接近顾客怀抱满腔热情时时处处为帮助顾客争取顾客最大的信任要有优质的商品第十四章 推销员不容忽视的注意事项不要做对双方都勉强的事注意保持幽默感有效规划每一天不要低估客户

## &lt;&lt;推销实战技巧手册&gt;&gt;

## 章节摘录

推销自己必须坚持做人的底线 不论你从事哪一行业，推销、IT、教育、商界、娱乐、制造业等等，你都要坚守住做人做事的底线，这既是做人的原则，也是工作上的原则。只有这样你才会有更多的成功机会。

作为一个职业推销员，需要经常改变自己的言行方式或转换角色，根据推销对象来时刻调整自己，可以称之为“千面人”了，但无论有多少面，在你的心中，永远都不要失却自我，不要忘了做人的底线。

换句话说，就是把握好自我。

有人也许会说把握好自我就是要表达真实的自己，把自己的真情实感表达出来，这种说法，至少可以在一定程度上减少自己的迷失，但如果你的身份是一个推销员，那么坚持这个原则就不太适合了，因为工作需要你必须灵活，表达自己的感受不要执著，执著的是要推销对象接受。

在这种情况下所做出的改变，改变的只是形式，本我没变，推销的内容并没有变。

要坚持推销达效原则的坚定性和推销策略的灵活性有机地结合起来。

例如：无论怎样要达到目的你都不要出卖别人，因为出卖了别人就失掉了他对你的信任，他还会接受你、接受你的推销吗？

因此出卖了别人就等于出卖了自己；同样，如果你开始出卖自己，用不了多久，你也会出卖别人的。

出卖自己与推销自己是不同的，前者是因为把握不住自己的特征，没有原则，已经失去自己了。推销自己则不同，即使你这个人不怎么样，或者你自认为不是一个很好的人，不是能够让别人尊敬的人，但至少你还能够做到“把握自我”这个要求，你能够做到不出卖自己，坚定地把握住自我，那么，你就很值得推崇了。

不能把握自我的原因很多，有些人是为了钱、有些人是为了荣华、有些人是为了权势、有些人是为了出名、更有些人是出于畏惧，不管出于什么原因，这些都是一种“出卖”。

推销到最后反倒出卖了自己，岂不是得不偿失，赔了夫人又折兵？

出卖自己的表现很多。

最常见也是最不难理解的是跟赌博下注有关的一些活动，例如赌马，有些骑士是故意落后输掉比赛的，尤其是当他特别被看好时，大多数的人都会输掉赌注，是下错了注，也是因为有人作弊。

还有一些体育竞技类的，拳击手在场上故意倒下，足球或棒球选手故意输球，这种放水的方法都有出卖自己的嫌疑。

在政治舞台上，世界的或某个国家、地区的，有过太多政客们出卖他们的国家、原则、荣誉与选民，同时也是出卖了自己的行为，我们也可以常常看到某些国家的领导人因出卖了所有的人而被迫辞职接受惩罚，他们都是输家，等待他们的是世人的唾骂和历史的审判。

要把握好做人的底线，下面几点要素很重要。

首先，保护好自己名誉。

不管你叫什么名字，要做的是当别人一提到你时，随即脑海里出现的评价是信誉，是一种保障，是一种积极的形象。

它是你的一个符号，在别人心目中的意义，这直接关乎着别人对你的态度和接纳程度。

它也像是一个商标，应该是一个胜利者的形象，人们会因此心甘情愿地投向你，相信你，跟着你走。名字背后所代表的意义是靠你的言行一点一滴累积起来的，不能让他默默无闻甘于平凡，更不会有谁希望是恶名昭著、臭名远扬，所以用你的每一次行为让它更完美，一旦有了瑕疵，或是偶尔玷污了，则要想尽办法去洗刷掉那个污点，不能让一颗老鼠屎毁了一锅粥。

保持你名字的干净吧！

其次，恰当地选择朋友。

你身边的朋友代表着你的品味，影响着你的言行，也牵扯到你的名誉问题。

中国有句古语说“物以类聚，人以群分”、“近朱者赤，近墨者黑”，当和一个人还不够熟悉却又想多一点理解的时候，就可以从他的交友情况入手，看与他来往的、成为朋友的都是些什么样的人，就能对此人有一个大概的了解和印象，所以，朋友可以说是反映自己的一面镜子，什么样的人交什么样

## <<推销实战技巧手册>>

的朋友，自己辛辛苦苦建立起的名誉，可不能毁在不良朋友的形象上。

这就要在交朋友的时候有所选择，益者有三损者有三，益者就是那些正直、宽容且见多识广的人，损者是指性情暴躁、优柔寡断或是心怀不轨的人。

选择恰当的人做朋友，是名誉的保障，也是成功的前提。

第三，要有自己的原则。

没有人会喜欢墙头草和老好人的，他们之所以让人讨厌就是因为他们没有原则，这些人会让人感觉不可靠，没有信誉可言，更不用说什么人格魅力了，跟这些人交往会降低自己的格调。

原则就像是一个人的灵魂，一个圆的圆心，是做人做事的一个支撑点，是你能够依赖的唯一的本钱。

在面临困难和抉择的时候，可以指引你前进的方向。

第四，决不轻易妥协。

坚守你的原则，这是保证不出卖自己，不会在现实中迷失的最关键的一点，可千万不要因为碰到了一些难题和阻挠，就放弃或改变你的原则。

坚守你的原则，就是坚守你认为对的事情，就是坚守住，了你的心。

有时会遇到现实与你的原则冲突的时候，此时，一定要慎重再慎重，也许会错失一次机会，也许会得罪一个人，也许还会失去什么，但都不能轻言放弃原则，留得青山在，就会守住了根据地，才会有光明的前途和未来。

第五，必须懂得拒绝。

这也是坚守原则的附加条件，该拒绝的就得拒绝。

虽然推销员是以推销对象的要求和满意度为首要因素的，但并不等于客户，大前提下还是得遵守原则的，在此范围内给予无限制、无原则地满足其任何要求，最大的满足、最大限度地实现其所希望的。

.....

<<推销实战技巧手册>>

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>