

<<一个销售经理20年的抢手笔记>>

图书基本信息

书名：<<一个销售经理20年的抢手笔记>>

13位ISBN编号：9787802238091

10位ISBN编号：7802238099

出版时间：2012-6

出版时间：中国三峡出版社

作者：孙朦

页数：251

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>

## <<一个销售经理20年的抢手笔记>>

### 内容概要

如果你是一名销售人员，通过《一个销售经理20年的抢手笔记》，可以学到顶尖的销售技巧和最绝妙的销售话术，你可能因此而成为销售冠军；如果你是一位正在为工作发愁的求职者，通过本书，你会豁然开朗看清自己的方向，两重新开始规划自己的人生；如果你只是在书店随手拿到这本书的幸运读者，那么，恭喜你，你将读到所有销售人员渴望知道但又不知道的制胜法宝。这本书，能让你从此走向另U样精彩的人生.....

## <<一个销售经理20年的抢手笔记>>

### 书籍目录

第一章 读懂你自己——销售的角色认知古希腊伟大哲学家苏格拉底的“认识自己”是对千百万人通向成功的忠告。

推销员最大的对手不是别人，而是彻底地读懂自己，战胜自己。

一旦你彻底地读懂了自己，解除了你销售人生的盲从，就可以立即把双脚踏在成功的跳板上。

推销是勇敢者的职业我是一名推销员认知自我才能成功斯通定理：态度决定结果用积极的心态去面对客户认清自我有助于发展认定目标勇往直前永远与“胆怯”二字隔绝要有被拒绝的心理准备销售过程比结果更重要第二章 爱拼才会赢——销售员必备的职业心态成功不仅仅需要物质条件，更需要精神条件。

不离不弃地坚守，执著以求地专注，是每个推销员必备的精神“武器”，也是最终制胜的法宝。

做好推销工作不仅需要了解和掌握产品的质量、性能和优势，更需要培养良好的职业心态和提高自身的品质、素养和技能。

保持乐观向上的心态在逆境中善待自己不因拒绝而退缩勇气是推销路上的开路先锋走出黎明前的黑暗驾驭自己的情绪推销中要坚持到底用热忱感染客户第三章 潜在客户——利用多种媒介寻找一位著名的营销专家曾经说过：“你所遇到的每一个人都有可能为你带来至少250个潜在的客户。

生活中不是缺少商机，而是缺少发现商机的眼睛。

”对一名推销员来说，人人都可以是你的潜在客户，只有及时地把握住成交机会，你才能获取最终的胜利。

……第四章 蓄势待发主动出击——一分钟推销准备第五章 魔鬼互动术——打好“沟通”这张牌第六章

价格博弈战——交易砝码要均衡第七章 好口才——最有效的产品劝购技巧第八章 好手腕——促成

客户成交的攻心术第九章 消除客户的“壁垒”——把交易进行到底第十章 优质服务的魅力——赢在售后再战舞台

## <<一个销售经理20年的抢手笔记>>

### 章节摘录

推销是最自由的职业，它的自由主要表现在时间上。  
没有人规定你上下班的时间，没有人规定你今天必须去推销。

推销是勇敢者才能从事的职业。  
从事推销活动的人，可以说是与“拒绝”打交道的人。  
在现实生活中，不会有客户见到你上门来推销商品时笑容可掬地出门相迎，随后便掏腰包成交。  
果真如此，就用不着推销员了。

你从举手敲门、客户开门、与客户的应对进退，一直到成交、告退，每一关都是荆棘丛生，没有平坦之路可走。

有人把推销喻为战争，并引用一位在战争中失去一条腿的军官的话来描述“看不见的敌人”的可怕：“最恐怖的是眼睛看不见的敌人。”

与眼睛看得见的敌人作战，心中多少有些充实感，但在密林中作战，看不见敌人，冲进去却没有抵抗，时间5分钟、10分钟地过去，静谧中可怕至极。

恐怖成了我心中的敌人……” 你也有两大敌人：看得见的敌人（竞争对手）和看不见的敌人（你自己）。

你在面对日复一日的拒绝时，如果没有顽强的斗志和必胜的信念，免不了会产生“受不了啦！

我再也受不了啦！

我不想再干啦！

”的逃避思想，这就是心中看不见的敌人之一。

要想战胜这种看不见的敌人，除了自己给自己鼓气外，别无良策。

在一个人的一生中，自己才是命运的主宰者。

每个人都可以通过了解自己的能力及潜质并加以运用，来开创自己成功的人生。

推销的过程就是创业的过程，因此，每名推销员都是在为自己工作。

作为推销员，你可以选择自己的客户，可以选择工作的时间、地点，可以选择工作的方式……总之，一切都是很自由的，你就是自己的老板。

只有把自己当成了自己的主宰者，你才会对自己的人生、对自己的工作、对自己的未来负责并为之付出努力，这也是销售成功与否的临界点。

信心与勇气实际上就是一种积极的态度，帮助你达成自己的目标。

山姆·摩尔的“圣经事业”最开始的时候就像是一场赌注，他很有理财的天分，大学毕业之后有很多不错的机遇摆在他面前，包括知名的银行、通用电气和西屋电气的招聘，但他为了开创自己的事业都毫不犹豫地放弃了。

……

## <<一个销售经理20年的抢手笔记>>

### 编辑推荐

顶级大师秘而不宣的销售读心术 心灵激发潜力，实力创造绩效 在如今白热化的市场竞争中，怎样才能销售领域脱颖而出、一枝独秀？

本书即是一把帮你开启成功大门的钥匙，通过它，你可以掌握有关销售领域各个层面的真知灼见，从而快速提升自己的销售业绩 销售是一场智慧博弈的心理战，如果你想成功地卖出产品，就必须读懂客户的内心世界和了解客户的真正需求，这样，你才能在这场没有硝烟的战争中立于不败之地。

<<一个销售经理20年的抢手笔记>>

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>