

《销售人员第一本书》

图书基本信息

书名：《销售人员第一本书》

13位ISBN编号：9787780110471

10位ISBN编号：7780110478

出版时间：2004-1-1

出版社：中国民航出版社

译者：斯默尔

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《销售人员第一本书》

内容概要

《销售人员第一本书》是为所有初涉推销行业的新手而写的。它详细地从心态、形象入手，告诉新入门的推销人员如何去开发客户、接触客户、战胜挫折，启发他们如何成为顶尖的销售高手。为此本书还采撷了古今中外大量生动的实际事例，按照现代销售活动的程序和行为步骤，从演讲学、心理学、交际学、舆论学、传播学、公共关系学等诸多方面出发，全面分析了现在推销活动的基本要素与法则，道出了成功推销的至高上乘的精髓。

如果您是一位初涉推销行业的新手，请您千万不要彷徨和恐慌，因为本书为您提供了坚实的后盾，它能带您领进自信的殿堂，它能使您的业绩高涨辉煌，它是推销入门的不二法宝，拥有此书，您还担心什么？

除内容充实、实用之外，本书语言通俗易懂，幽默而不古板，希望读者朋友特别是刚入行的推销朋友能够认真阅读此书，相信您的推销业绩一定会一路飙升，您将成为顶尖推销高手的梦想一定能如愿以偿。

书籍目录

第一章 修炼自己，建立良好的销售心态

1. 坚定自信，树立积极态度
2. 拥有爱心，你才能感动“上帝”
3. 耐心需要决不放弃的等待
4. 学会自我激励：我一定能成功
5. 镇定自若，临危不乱出单
6. 设计好你的目标——奋斗吧

第二章 武装自己，树立良好形象

1. 树立志在必得的自我形象
2. 制定完善的计划
3. 如果计划失败，试试另一个
4. 诚信是推销的法宝
5. 一定要重视自己的形象包装
6. 注意留下良好的第一印象
7. 保持自然的神情
8. 热情能够感染客户
9. 语气中透出你的正直
10. 守信乃推销之本
11. 提升你的魅力，做一块磁铁
12. 服装礼仪使你稳重潇洒
13. 推销员必备的专业知识

第三章 挖掘金矿，开拓客户

1. 寻找推销对象：多用慧眼多设门道
2. 做个有心人：寻找推销对象
3. 寻找推销对象的方法：利用一切关系
4. 选择推销对象：挖掘出潜在顾客
5. 评判推销对象：不做无钱买卖
6. 培养敏锐的洞察力，发现可见信号
7. 激发12种不同类型顾客的购买欲望
8. 开发客源的20种妙方
9. 积极建立自己的情报站，做好调查工作
- 10.
- 11.
- 12.

第四章 接近客户，进行第一次亲密接触

第五章 运用语言艺术“声”入人心

第六章 战胜拒绝：胆大心细脸皮厚

第七章 讲究推销策略，做顾客喜欢的推销员

第八章 永续销售技巧：永远留你在心中

《销售人员第一本书》

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:www.tushu000.com