

《销售冠军的十项全能训练》

图书基本信息

书名：《销售冠军的十项全能训练》

13位ISBN编号：9787122132628

10位ISBN编号：7122132625

出版时间：2012-5

出版社：化学工业出版社

作者：王宝玲

页数：280

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

《销售冠军的十项全能训练》

前言

《销售冠军的十项全能训练》

内容概要

《销售冠军的10项全能训练》总结了销售冠军必备的十项技能，无论是对希望提升业绩的销售员来说，还是对旨在培育卓越团队的销售经理来说，《销售冠军的10项全能训练》都是实用性和指导性极强的训练手册，对业绩提升和自我修炼都有重要的参考作用。

《销售冠军的十项全能训练》

作者简介

王宝玲

1、美国 UCLA MBA、UCLA

博士。现任香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，台湾华文网（股）及北京晴天文化公司、华文博采文化发展公司、深圳华文一德书业公司董事长。

2、对市场营销、战略管理、个人生涯规划等领域有独到的见解，并有很多成功的实务经验。主要著作：《用听的学营销》、《为什么没有业绩》、《超级销售口才训练方法》、《紫牛学管理》、《紫牛学危机处理》、《紫牛学营销》等。

《销售冠军的十项全能训练》

书籍目录

第一项 心理素质——积极的心理胜于金矿

经典提问：我喜欢销售工作，父母却不支持，我该怎么办

销售是一份仅次于总统的伟大职业

销售员必备的四种心态

不慌乱、不着急、能坚持

克服恐惧，你就成功了一半

性格内向是否适合做销售

实用链接：后销售员素质分析及能力测试

冠军之道：从销售菜鸟到年薪三十万元的汽车销售员

第二项 职业形象——你的形象价值百万

经典提问：我刻意打造自己的职业形象，为什么还是不能给客户留下好印象

着装是你的第一张名片

仪容仪表决定你的第一印象

语言会骗人，肢体语言则不会

礼貌用语拉近你与客户的距离

打造自身超强气场，让客户难以抵御

实用链接：应聘销售员最常见的面试题

冠军之道：用形象打造出来的销售冠军

第三项 口才技能——敢说话，更要会说话

经典提问：自认为口才超群，为什么总拿不了销售冠军

练就超级销售口才的基本功

倾听比夸夸其谈有用得多

“专业”与“非专业”应该如何拿捏

见什么客户说什么话

“问”得好，沟通更容易

实用链接：顶级销售员的句名言

冠军之道：“会听、会问”的保险推销员

第四项 开发客户——打那棵有枣的树

经典提问：我想成为高情商的销售员，可屡遭同事批评，怎么办

做好充分准备，你才有可能约见客户

第一印象是最牢固的印象

有效开发客户的六种方法

接近客户的注意事项

聊天，拉近你与客户的距离

实用链接：客户拒绝的十大借口及应对方法

冠军之道：找到目标客户，才有更多的成交机会

第五项 产品介绍——瞬间激起客户兴趣

经典提问：大单子做不下来，小单子不理想，我该怎么办

先交朋友，再谈销售

为你的产品准备一套有效说辞

有步骤地进行产品介绍

激起客户兴趣，用卖点征服客户心理

说尽优点，不如暴露一点点真实

实用链接：销售员最容易犯的个错误

冠军之道：输掉了订单，却赢得了客户的心

《销售冠军的十项全能训练》

《销售冠军的十项全能训练》

章节摘录

版权页： 经典提问：我喜欢销售工作，父母却不支持，我该怎么办 王老师您好，我是来自山西临汾的一名读者，从事销售行业刚刚半年，但是并不顺利，遇到了一些困惑，想请教您，真心希冀您能看到我的来信。由于父母的关系，我毕业后就到一家事业单位做科员，但是每天喝茶看报的工作，让我一下子看到了30年后的自己，这不是我想要的生活，我想我必须做出改变。我比较喜欢与人打交道，经过深思熟虑后，我认为做销售非常适合我，于是瞒着家望应聘到了一家销售环保涂料的公司。刚上手的时候，虽然感觉有些手生，但是那种氛围我喜欢，和客户交流是我的强项，这似乎让我找到了本来的我。后来父母知道我做了销售，非常生气，都反对我，说我好好的事业单位不去，非要做这种既不稳定又没前途的工作。我很郁闷，其实销售并不像他们所说的那样。我喜欢销售，一到公司我就感觉浑身充满了力量，但是他们却没法理解，每天都劝我放弃销售，重新回到原单位。我已经27岁了，到了结婚生子的年龄，我又是家中的独子，我不想让父母担心，但又不想放弃自己喜欢的销售。现在父母都不支持我，还动员家里的亲戚劝我放弃，为此家里的气氛也变得很紧张，这让我非常苦恼，我不知道现在该怎么办。王老师，您能告诉我该怎么办吗？

作者回复 这位来自临汾的朋友你好，看到你这么坚定地从事自己喜爱的销售工作，我由衷地为你感到高兴，同时也为你目前的处境担心。针对你的情况，我想以下几点建议也许能帮你解开一些困扰。（1）用好业绩向父母证明你的选择。其实你的父母只是希望你有出息，能做体面的工作，这样他们才能放心。他们不同意你做销售，是因为他们认为销售既辛苦又不稳定。既然这样，你就要想办法向他们证明你的选择没有错，要做出好的业绩，用事实证明给他们看。同时也要学会忍耐，多报喜少报忧，别让他们担心你。（2）学会平衡工作与家庭的压力。与在事业单位做科员相比，做销售当然要承受更多的压力。但是既然你喜欢做，那么就要接受这些压力，并想办法缓解和消除。这些压力最好不要和父母说，因为这样的话题会加剧他们向你施加的压力。要多和父母谈一些与工作无关的话题，尽量营造和睦的家庭氛围。工作上的压力可以和朋友聊聊，或者抽空参加一些聚会或郊游，到外面走走，放松一下心情，也可以读一些好书，让心灵得到平静。（3）尽快在销售中成长起来。你的父母更加担心的是，你在销售工作上耗费大好的年华却又得不到成效。既然你非常喜欢销售工作，你就要想办法尽快成长起来，在打好基本功和提升素质的基础上，多为自己寻找机会、创造机会，让自己的优势得到充分发挥，在销售行业拥有自己的一席之地。

《销售冠军的十项全能训练》

媒体关注与评论

营销大师王宝玲博士的又一力作，内容实用、可操作性强，既可作为销售员自我提升读本，又可作为培训销售新人的教材。

《销售冠军的十项全能训练》

编辑推荐

《销售冠军的10项全能训练》编辑推荐：销售员自我提升手册！优秀企业最佳培训读本！这是王博士关于销售技巧和方法的又一力作，延续了其实用性、可操作性强的风格。内容不仅通俗易懂，而且其中有四个板块尤其实用，分别为——经典提问、实用链接、冠军之道、技能训练。是销售员实现自我提升的最佳读本。《销售冠军的10项全能训练》汇集全新销售理念，全面提升销售技巧加入销售冠军的十项全能训练，成为乔布斯一样的天才销售员。《销售冠军的10项全能训练》适合销售员、销售经理、业务员、导购员等等读者。

《销售冠军的十项全能训练》

精彩短评

1、很值得看的一本书。详细的理论+实践

《销售冠军的十项全能训练》

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