

《世界上最伟大的推销员》

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销员》

13位ISBN编号：9787550201569

10位ISBN编号：7550201560

出版时间：2011-6

出版社：张艳玲 京华出版社 (2011-06出版)

作者：张艳玲

页数：199

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

《世界上最伟大的推销员》

前言

推销是生产者与消费者之间的纽带，是发展商品经济必不可少的环节。随着商品经济的蓬勃发展，推销的地位日益重要，作用日益巨大，任务日益繁重。推销工作的好坏，已经成为影响商品经济发展的重要因素。随着我国经济的不断发展，推销员的队伍在不断壮大，成为一名优秀、顶尖的推销员，是众多推销员梦寐以求的事情。而作为一名推销员，光有美好的梦想和踌躇满志的热忱是远远不够的，还要掌握推销工作的专业知识与推销技巧。比如，一名推销员从迈出公司门口到与客户达成共议这一过程中，需要推销员完成一系列的具体工作——如何从众多的人群中选出具有购买欲望的客户？什么时候开始和客户面谈？什么样的言辞能够打动客户？怎样揣摩客户的心理活动？如何能够与客户成功交易……这一系列的问题都是摆在推销员面前的荆棘与坎坷。因此，在一些推销员心里，把销售看做是一项艰难的工作，可是事实并非如此。在成功的销售事例中，有的推销员只是借用了一个微笑，就打动了客户的心；有的推销员只是讲了一个故事，就与客户成为好朋友；而有的推销员只是简单地说了几句话，就获得了客户的赞同。可见，推销既是一门科学，也是一门艺术。正确认识现代推销活动的基本原理、敏锐洞悉推销工作的一般规律、熟练掌握推销的方法和技巧，是每一位推销员的成功秘诀。但我们也应该看到，有一些推销员存在着不注意自己的形象，不懂得推销的技巧，不知道怎样去发现客户、挖掘客户，不善言辞等问题。要想在推销界有所发展，对推销的方方面面不了解是不行的。而本书就是要帮助这样的推销员一步步向更专业的方向迈进。每个梦想成功的推销员都可以从本书中广征博取，培养全新的推销习惯、素养、技巧和心理，迅速提升销售能力和业绩。将此书所总结的销售经验和点滴智慧运用到实战中，你一定会取得惊人的成就。仔细阅读本书，下一个金牌推销员就是你！

《世界上最伟大的推销员》

内容概要

推销员是生产者与消费者之间的纽带，推销既是一门科学，也是一门艺术。正确认识现代推销活动的基本原理、敏锐洞悉推销工作的一般规律、熟练掌握推销的方法和技巧，是每一位推销员的成功秘诀。成为一名优秀、顶尖的推销员，是众多推销员梦寐以求的事情。而张艳玲编著的《世界上最伟大的推销员》就是要帮助这样的推销员一步步向更专业的方向迈进。

《世界上最伟大的推销员》

书籍目录

前言第一章 推销是一项伟大的工作 推销员是使者而不是乞丐 推销可以让你富有 让别人知道你是一名推销员 将推销融入生活第二章 心态是成功推销的第一步 相信自己会成功 虚心接受他人的忠告 热情让你的工作更出色 努力克服恐惧心理 把“不可能”从你的字典中删掉 成功的推销离不开毅力 保持乐观的精神 修炼耐心，坚定推销 坚持不懈，直到成功 不达目的不罢休 为明确的目标而行动 执著，向成功迈进第三章 给客户留下良好的第一印象 建立有利的第一印象 修炼令人愉悦的气质 仪态大方，体现素养 语言魅力不容忽视 首次面谈，重视礼节 穿着一定要得体 谈吐优雅，成功推销 如何递接名片第四章 掌握推销的语言技巧 发现对方的兴趣点 合理说明结合生动描述 让自己的声音更加动听，充满魅力 引导对方多说“是”少说“不” 不同的顾客不同的说服方法 恰当的提问可以使销售更顺畅 少说“我”多说“你” 让幽默为推销注入活力第五章 真正的推销从拒绝开始 人们为什么会拒绝 为拒绝做好准备 消除客户的成见 正视失败与拒绝 让拒绝成为前进的动力 从被拒绝中学会推销 积极面对客户的拒绝 给顾客一个购买的理由 恰当地处理客户的抱怨第六章 你也能成为推销赢家 一个好的开场白至关重要 拜访前做好积极的准备 思考必须存在于推销之中 推销中不可缺少心理战术 争取并珍惜与客户面对面的机会 精通你所销售的产品 重视细节制胜 正确对待竞争对手 做一个“心灵捕手” 善于倾听更受客户的欢迎 不可忽视微笑的魅力 及时捕捉成交的信号第七章 客户是你永远的朋友 对待客户千万不要以貌取人 吸引客户的方法 热情地对待你的每一位顾客 站在客户的角度考虑问题 取得客户的信任 永远做客户最好的顾问 处处留心皆客户 用赞美敲开顾客的心第八章 不能忽视售后服务 真正的推销始于售后 成交结束，服务开始 售后服务是推销的延续 永远不会结束 给顾客提供最完美的售后服务 永续服务，永久客户 与客户联络感情

《世界上最伟大的推销员》

章节摘录

推销是当今企业需求量最大，也是个人发展空间最大的一个行业。真正意义上的推销，不仅是商品的推销，还包括自我的推销，不仅要让客户喜欢你的东西，更要让客户喜欢上你。但一些推销员在看待推销这项工作时，只把它当作一种谋生的手段，而不是实现其社会价值的方式。因为对待推销这项工作的不同态度角色，推销员便产生了两种心理：乞丐心理和使者心理。所谓乞丐心理，认为自己是请别人、乞求别人帮忙来办成某件事情。乞丐心理的推销员在推销时非常害怕客户提出反对意见。一旦听到反对意见，他们马上就觉得成交将失败。这使得推销员一直处于紧张的状态中，不能自由地与客户进行心贴心地交流。生活中你可能会遇到这样的推销员，他们经常会这样抱怨：“现在客户越来越难开发”、“到嘴的鸭子给飞了”、“他老是对我心存戒备，好像我会谋害他一样”……这就是怀有乞丐心理的推销员。而拥有使者心理的推销员却正好与之相反，这是当今流行的推销员心理模式，是一种鼓励自己、提高自己自信心的措施。你去走访一个客户，不是求他购买产品，而是向他介绍或推荐一种对他有用(有利)的赚钱的产品，这就好比医生上门看病，给患者带来的是便利、实惠。你今天迈进某个店铺，是这个店铺的福气，因为你将给他们带来一些意外的惊喜，你将给他们带来便利或赚钱的机会。总之，你是光明的使者，你手中的每一个产品，都可能会给客户一个获利的机会。每个人在内心深处都会给自己一个角色定位，即我是什么样的人，在现实中扮演什么样的角色。在这种角色定位下，人的大脑会通过各种信息渠道来收集有关这种角色定位的办法，最终通过行动来实现意识中的自我。而拥有乞丐心理和使者心理的推销员就是两种角色定位，这两种心理模式下的精神状态是不一样的，展现在客户面前的气质、信心也不一样，最终取得了销售业绩也肯定会有差别。推销员推销的不仅是产品，更是推销自己。在使者心理模式下，更容易将自己推销出去，取得客户的信任。因此，一个优秀的推销员必须拥有使者的一心理。正因为公司的产品对客户有用，你才不辞辛苦地赶来向他介绍、推销。你是来帮他满足、解决各种需求的，你为什么没有信心?当你意识到自己的职责就是诚恳地为用户(客户)服务时，就很容易摆正心态，树立起自信心。而拥有了这种心态，推销就不是一种负担，而是一种奉献，是一种乐趣，你的精神状态会得到很大改善，你的客户就会用期待的目光迎接你。此时，你的推销就有了成功的可能。其实，推销是一项生动活泼、内容丰富的活动。在这一过程中，除为客户提供产品、提供服务外，还能给推销人员带来许多良好的心理感受和体验，从而产生成就感和满足感，自己的社会价值不断得到实现。同时，在与客户的交往过程中，推销员还能不断提高和发展他们的观察力、随机应变能力、自制力和一系列可贵的品质，从而使其整体素质得到提高。这正是人们从推销这项工作中获得愉快和满足的原因。从这点上来说，推销是一项伟大而有意义的工作。有心理学家曾经指出：人体心理中的积极性因素是一切活动能力的来源。在使者心理模式中，你可以不断地调整自己的情绪。比如，当你遭到客户的拒绝时，就会有一种受挫感，但是使者心理会让你重新调整自己，并不断地进行心理暗示，鼓励自己，给自己打气，相信自己一定能成功，之后，你的大脑就会指导你的行为：你要与客户作诚恳的沟通，集中精力找出客户拒绝的症结所在，沟通的语气要稳重，要坦诚友好，等等。这样，你就会永远处于一种斗志昂扬的状态中。拥有了使者心理，在推销过程中遇到的种种困难也会迎刃而解。 P2-3

《世界上最伟大的推销员》

编辑推荐

每个梦想成功的推销员都可以从张艳玲编著的《世界上最伟大的推销员》中广征博取，培养全新的推销习惯、素养、技巧和心理，迅速提升销售能力和业绩。将此书所总结的销售经验和点滴智慧运用到实战中，你一定会取得惊人的成就。仔细阅读本书，下一个金牌推销员就是你！

《世界上最伟大的推销员》

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