

# 《你的销售错在哪儿》

## 图书基本信息

书名：《你的销售错在哪儿》

13位ISBN编号：9787504449696

10位ISBN编号：7504449695

出版时间：2005-9

出版社：中国商业出版社

作者：张本心

页数：309

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](http://www.tushu000.com)

# 《你的销售错在哪儿》

## 内容概要

有一些销售员在拜访客户前还对自己的目标很明确，推销的手段也很灵活，但是在关键时刻却失去了获得工作成果和引导客户直到签约的勇气。而这都是因为销售员在销售过程中犯了一些错误。

销售员产生这种恐惧，其实是害怕自己犯了什么错，害怕被客户发觉其错误，害怕丢掉渴望已久的订单，即害怕自己最终会失败。

本书在占有第一手资料的前提下，对销售个案条分缕析，归纳了常犯错误的十个方面，然后，以点带面，具体形象地阐述了在推销过程中易走入的误区。在此基础上，透彻剖析了原因，并给出了正确的解决方案。

错误乃正确之源，失败乃成功之母。我们只有从错误中汲取教训，才能在下一次避免，从而在未来有所成就。

# 《你的销售错在哪儿》

## 书籍目录

第一天 不做准备就访问客户  
第二天 不知道订单在哪里  
第三天 邀约没有技巧  
第四天 不守信用  
第五天 识别不出客户的利益点  
第六天 以自己为核心进行推销  
第七天 给客户提供了有误的信息  
第八天 盲目地与客户沟通  
第九天 机械地进行产品展示  
第十天 产品解说缺少吸引力  
第十一天 急于成交  
第十二天 不善于处理客户异议  
第十三天 签约不严密  
第十四天 成交阶段态度不正确  
第十五天 收款不讲求方法  
第十六天 不善维护客户群  
第十七天 不重视交往中的行为规范  
第十八天 不善于合理利用时间  
第十九天 推销时没有热情  
第二十天 发现不了自己的销售优势

# 《你的销售错在哪儿》

## 媒体关注与评论

知道自己为什么失败，这已经是一种财富。早一天走出销售的误区，早一天沐浴财富的阳光人们欣赏百折不挠的失败者，轻视半途而废的懦弱者。——汤姆·霍普金斯 不要把失败当作失败，只是把它作为实践销售手段和完善表现过程的机会：当你在实际中实施着你的销售技巧，而客户始终没有购买商品的意向，这是会怎么样？他们给了你什么？是的，他们给了你完善销售技巧的机会。

——布莱恩·崔西 在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先100%地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。也就是说，你必须完全认清自己的真正价值。——乔·吉拉德 观察走在你前面的人，看看他领先，学习他的做法。这样你离成功就不远了。——原一平

# 《你的销售错在哪儿》

## 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](http://www.tushu000.com)