

# 《销售员实战心法》

## 图书基本信息

书名：《销售员实战心法》

13位ISBN编号：9787801797568

10位ISBN编号：7801797566

出版时间：2009-2

出版社：伏建全 中国致公出版社 (2009-02出版)

作者：伏建全

页数：217

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)

# 《销售员实战心法》

## 前言

销售是一项充满着渴望和梦想的职业，同时也是挑战与机遇并存的事业。成为销售人员比较容易，但成为优秀的销售人员却没有那么简单。销售工作，除了要求销售人员能够“走千山万水，说千言万语，吃千辛万苦”外，更要求销售人员必须具备良好的心态，有了良好的心态并不见得会“赢”，但会“赢”的销售人员一定具备良好的心态。现实生活中，一些销售人员往往存在误区，愿意把更多的时间和精力花费在销售技巧上，认为只要能够侃侃而谈，就能够让顾客臣服签单。诚然，销售技巧的提升能够提高销售业绩，但若没有好心态的支持，所有的这一切也是无法顺利实现的。随着产品的同质化和销售技巧的泛化，销售员的心态对销售工作的影响日益明显。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。所以说，销售技巧只是一个方面，销售业绩的提升在更大程度上是由心态决定的。销售人员只有树立了正确的销售心态，才能走出一条完美的销售之旅。那么，优秀的销售人员究竟要具备哪些心态呢？无论你从事哪种性质的销售工作，要达到销售业绩的巅峰，以下八种心态是必须培养的：积极的心态、主动的心态、行动的心态、坦然的心态、包容的心态、自信的心态、给予的心态、坚韧的心态。心态是销售人员对待销售工作的看法和态度，它是销售人员采取一切行动的基础，也决定了销售人员用何种方式去创造自己的生活。虽然我们不能改变既定的环境，但是，有一些因素是我们能够决定的，更重要的是我们可以改变自己的心态。我们选择什么样的销售方式，选择什么样的客户，在什么样的情境中表达，这些都会影响我们的销售结果。

# 《销售员实战心法》

## 内容概要

《销售员实战心法》为读者提供的正是一套简单易学、行之有效的销售心法。《销售员实战心法》在针对销售人员在销售和培训中遇到的问题，为销售人员提供了修炼良好销售心态的多种技巧。书中通过大量的案例来说明，怎样运用八大制胜销售心态来超越自己，创造销售业绩的奇迹。如果你正奋战在销售第一线，《销售员实战心法》会帮你跨越心理障碍，培育强有力的销售心态。实现超高业绩。

# 《销售员实战心法》

## 书籍目录

第一章 积极的心态 心态决定销售的成与败 销售是勇敢者的职业 销售员要有强烈的企图心 把热情融入销售中 积极的心态 打造超凡的业绩 进取心是成功的翅膀 克服销售中的恐惧

第二章 主动的心态 善于捕捉和创造销售机会 及时搜集客户信息 主动地开发客户 通过询问发现客户的需求 激发顾客的购买欲望 捕捉顾客的购买信号 善于发现客户的兴趣 主动地为客户着想

第三章 行动的心态 目标是行动的方向 想办法接近你的客户 销售之前要有充分的准备 拜访客户的技巧 诱发客户的好奇心 一次成功的展示胜过千言万语

第四章 坦然的心态 利用幽默打开客户的心扉 冷静地应对突发事件 销售中巧用暗示 善于倾听顾客的需求 用客户听得懂的语言进行交流 将意见变成建议 跳过接待人员找管事人 顾客的拒绝和应对技巧 对待不同性格顾客的技巧

第五章 包容的心态 保持宽容豁达的心态 耐心倾听客户的抱怨 顾客永远是对的 处理顾客异议的原则 争辩是销售的大忌 把客户的错误揽到自己身上 虚心接受客户的批评 正确处理顾客的投诉

第六章 自信的心态 自信是成功销售的基石 对公司及产品满怀信心 让你的外表充满自信 用自信的语言赢得客户 消除自卑的销售意识 没有卖不出去的产品 不断地进行自我激励 亲和力为你的自信加分

第七章 给予的心态 帮助客户，成就自我 付出真诚，赢得客户 制造人情味的礼物 给客户以真心的赞美 维系顾客的服务和后续 赢得顾客的信任 让客户感受到你的关心 在微笑中完成销售 运用情感，赢得销售

第八章 坚韧的心态 拒绝是销售的开始 意志薄弱难成大事 坚持到底就能赢得客户 勇敢面对挫折和失败 学会卷土重来 不要害怕客户的拒绝 不要轻言放弃 走出销售低谷

# 《销售员实战心法》

## 章节摘录

主动地开发客户开发客户是销售人员业务开拓、业绩增长的需要。只有先开发客户，才能开展实际的销售工作。作为一个销售人员必须要过客户开发这一关，客户开发是检验你是否是一个合格的销售人员的试金石，也是你主要的经济收入来源。如果不会开发客户那你就无法在这个市场上生存。成功销售的能力，与你的客户质量直接相关。因此，销售最关键的一步就是准确找到需要你产品或服务的人。然而，并不是每个企业都能清楚地告诉它的销售人员，如何开发客户，找到需要自己产品和服务的人。美国汽车销售大王乔·吉拉德有一个著名的“250定律”，他通过细心的观察，发现每一个人的生活圈子里都有一些比较亲近，关系比较密切的熟人与朋友，而这些熟人与朋友的数字大约都是250人。所以，人与人之间的联络是以一种几何级数来扩散的。无论是善于交际的公关高手，还是内向木讷之人，其周围都会有一群人，这群人大约250人。而对于生意人来说，这250人正是你的客户网的基础，是你的财富。请大家记住以下三点：一、将客户组织化；二、与客户成为知心朋友；三、客户网要经常更新血液。

# 《销售员实战心法》

## 编辑推荐

在一线的销售工作中，高超的销售技巧能带来更多的成交机会，而良好的销售心态则能够把订单拿稳抓牢！如果你正领导着一个销售团队，《销售员实战心法》会帮你培训优秀的销售员，打造战无不胜的销售团队。从事销售工作的人们往要比常人面对更加复杂多样的竞争环境，要想走向成功，更需要培养健康成熟的心态，为今后的发展奠定坚实的基础。销售工作一直以来都是高压力的职业，随着产品的同质化和销售技巧的广泛化，销售员的心态对销售工作的影响日益明显。

# 《销售员实战心法》

## 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)