

《美女推销员的60个小绝招》

图书基本信息

书名：《美女推销员的60个小绝招》

13位ISBN编号：9787504470478

10位ISBN编号：7504470473

出版时间：2010-12

出版社：孙朦 中国商业出版社 (2010-12出版)

作者：孙朦

页数：333

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

《美女推销员的60个小绝招》

内容概要

《美女推销员的60个小绝招》精选了世界上各行各业的知名推销员的经典推销故事，他们的人生智慧和成功经验为全世界亿万从事推销工作的人士所推崇，被公认为是培养和打造最优秀推销员的经典范例。从这些故事里，你可以领略到推销高手们绝妙的语言、丰富的知识、灵敏的反应，还可以学到精湛的推销技术、高深的交际艺术、成功的人生算术。

《美女推销员的60个小绝招》

书籍目录

第一章 良好形象是美女推销员最好的名片第一招：仪表得体，给客户留下好印象第二招：名片就是最好的推销第三招：好的开场白是成功的一半第四招：带上你的微笑第五招：真诚是推销员的法宝第六招：重视约会礼仪第七招：言谈要有礼有节第二章 推销产品要先推销自己第八招 热情是你最好的绝招.....第三章 了解客户的每一个细节第四章 一切以客户为中心第五章 顶级推销员始于超级的口才第六章 巧有美女推销技巧第七章 美女推销的良好服务第八章 寻找潜在的客户第九章 美女推销的攻心法则

《美女推销员的60个小绝招》

章节摘录

第一章 良好形象是美女推销员最好的名片第一招 仪表得体，给客户留下好印象日本推销之神原一平说：“在访问准客户之前，最重要的工作是照镜子。你面对镜子与面对准客户的道理是相同的。在镜子的反映中，你会发现自己的表情与姿势；而从准客户的反应中，你也会发现自己的表情与姿势。我把它称之为镜子原理。当你站在镜子前面，镜子会把映现的形象全部还原给你；当你站在准客户前面，准客户也会把映现的形象全部还原给你。当你的内心希望准客户有某种反应时，你把这种希望反映在如同镜子的准客户身上，然后促使这一希望回到你本身。为了达到这一目标，必须把自己磨炼得无懈可击。”推销员销售产品其实就是在销售自己。推销员在与客户接触的销售过程中，在外在形象和言谈举止中体现出的礼仪风范代表着推销员的素质，它往往能在最短的时间内打动客户的心，让客户信任你并帮助你建立起良好的交流合作关系。客户对于销售员的印象往往是从第一个印象得来的。即使一个销售员有很好的职业耐性，但是仍然无法轻易改变客户对于销售员的第一印象。因此，销售员的着装和行为举止起了相当重要的作用。好的仪表和适合的着装，能够帮助销售员至少在与客户建立关系初期可以节省很多时间和不必要的麻烦。用心打扮一下自己作为一名推销员要注重自己的仪表，尽量让自己容光焕发精神抖擞，尤其要给客户留下良好的第一印象，千万不要为了追求时尚而穿着奇装异服，那样只能使你的推销走向失败。只有穿戴整洁且与你职业相称的服饰，才能给客户留下好的深刻的印象。服饰对推销员而言，也可以说是销售商品的外包装。包装纸如果粗糙，里面的商品再好，也容易被误解为是廉价的商品。日本推销界流行的一句话就是：若要成为第一流的推销人员，就应先从仪表修饰做起。你在进入一位客户的办公室时，给他留下的印象，在很大程度上会直接决定你受到的待遇。良好的第一印象是非常必要的，否则，以后要改变你的潜在顾客对你的评价，你就不得不付出更多宝贵的时间和精力，并遭遇许多尴尬的局面。

《美女推销员的60个小绝招》

媒体关注与评论

推销是一种令人自我骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这项工作，才能为工作神魂颠倒，你脑海中只有一个念头：自己的产品或服务一定会得到顾客的青睐。——汤姆·霍普金斯

一个成功的推销员在遭遇挫折或失败时，能够永不认输，屡仆屡起，咬住不放，坚持到最后胜利为止。
——原一平

一个推销员在推销自己的产品或服务时，必须记住，你真正推销的是你自己，你是世界上最好的产品。——乔·吉拉德

《美女推销员的60个小绝招》

编辑推荐

《美女推销员的60个小绝招》

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