

<<我是职业推销员>>

图书基本信息

书名：<<我是职业推销员>>

13位ISBN编号：9787111244509

10位ISBN编号：7111244508

出版时间：2008-6

出版时间：机械工业出版社

作者：谭一平

页数：174

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：<http://www.tushu007.com>

<<我是职业推销员>>

内容概要

本书的最大特点是提倡推销员的“职业化”。

所谓职业化，说通俗一点就是标准化，也就是将推销员日常的基本工作标准化，不论是快速消费品行业的推销员还是大型设备的推销员都理应如此。

只有职业化，才能满足社会各行各业对推销人才特别是高级推销人才的需求。

本书是为那些正在从事推销工作或准备从事推销工作的人而写的。

一个人推销能力的高低，在一定程度上决定着他人生成就的大小。

<<我是职业推销员>>

书籍目录

前言 天高任鸟飞，海阔凭鱼跃

第一部分 推销员职业化——从推销自己开始 领导：多作沟通，争取支持 同事：没有支持，独木难成林 亲属：以家为港，百事和谐 代理：相互支持，长期共赢 朋友：别让帮忙变成“倒忙”

第二部分 职业素质——良驹骏马，志在千里 诚实：客户选择的第一品牌 自信：推销员的精神脊梁 乐观：治疗挫折感的良药 坚韧：吃得苦中苦，方为人上人 敏锐：一叶落而知天下秋 机智：“随机应变，投其所好” 宽容：克服小我，成就大我

第三部分 职业态度——我的地盘我做主 勤奋：万里长征人不歇 勤思：办法总比问题多 大胆：狭路相逢勇者胜 担当：将在外，君命有所不受 周密：提前准备，有备无患

第四部分 职业道德——欲成大业，必先行正道 守法：心有敬畏，不存侥幸 守诺：珍惜自己的职业生命 守德：将心比心，以德报怨 自重：远离诱惑，洁身自好 廉洁：君子爱财，取之有道 戒躁：君子不逞匹夫之勇 守纪：公司利益永远第一 原则：与客户的交情需巧协调

第五部分 职业技能——万丈高楼平地起 寻找客户：踏破铁鞋有觅处 拜访客户：彬彬有礼，有备而来 商务谈判：从容应对，有理有节 签订合同：坚持原则，寸土不让 出差旅行：准备充分，提高效率 商务写作：文字沟通与语言沟通并重 收集信息：知己知彼，百战不殆 客户应酬：重在推销自己的人品 回收货款：预防为主，不卑不亢 客户管理：一个老客户是5个新客户

第六部分 职业知识——胸中有墨自从容 产品知识：滚瓜烂熟，如数家珍 营销常识：宏观推销的指南针 心理学常识：动机决定行为 财会常识：细处着手，集腋成裘 法律常识：生意场上的斑马线

第七部分 职业习惯——老马识途，事半功倍 换位思考：想客户所想，急客户所急 真诚微笑：心灵的名片 访后反省：情景回放，坚持“复盘” 察颜观色：于无声处亦交流 因人而异：对症下药，有的放矢 锱铢必较：精打细算，节约开支

第八部分 职业形象——职场礼多人不怪 个人仪容：清新爽朗，朝气蓬勃 个人仪表：三分长相，七分打扮 个人长相：天生我材必有用 个人性格：关键在于工作激情

第九部分 职业规划——未雨绸缪，蓄势待发 认识自我：人贵有自知之明 精准跳槽：把握目标，越跳越高 寻找楷模：对照先进找差距 打工“皇帝”：远比做“三流”老板快乐 创业准备：根深才能叶茂

<<我是职业推销员>>

章节摘录

第一部分 推销员职业化——从推销自己开始领导：多作沟通，争取支持
小车是南山礼品公司销售部的业务员。

这天上午，五福公司的张经理打电话给小车，要他来五福公司一趟。

原来五福公司昨天与一个客户签了10件南山礼品货的供货合同，并收了订金；由于量大，客户要五福公司给打7折。

五福公司从南山公司的进货价就是7折，考虑到对方是老客户，一次供货又多，最终张经理同意给对方7折。

合同签过之后，张经理就把小车请过来，想与他商量一下价格问题，希望由原来的7折优惠到65折，小车一听就火了，五福公司这是在扰乱南山公司的价格体系！

尽管小车的最大权限是65折，但他就是坚持不让这个5%，气得张经理面红耳赤。

这种局面僵持快到两个小时的时候，张经理灵机一动，说休息一下，借机回到自己的办公室，给小车的领导吴经理打电话。

他向吴经理说了事情的整个经过，吴经理最终同意破例给他65折，但只限这一次，而且这次要进15件货。

张经理想到反正也没有库存了，于是就同意了这个条件。

回到会谈室，这次轮到小车面红耳赤了。

一回到公司，他就很恼火地对吴经理说：“如果客户一给你们这些领导打电话，你们就做好人，那我们推销员在外面还怎么跟人谈价格？”

因此，他要辞职……应该说，吴经理这么处理是有些不妥。

如果他不尊重一线的推销员，那么这个经理的位子也坐不长。

推销员最忌讳的就是什么事都做不了主，如果推销员跟客户讲的话不算数，那客户还怎么去和推销员谈？

因此，在推销员的权限范围内，领导一般不要去干预。

<<我是职业推销员>>

编辑推荐

《我是职业推销员》将介绍：实践职业化，让销售工作充满成功的快乐。

<<我是职业推销员>>

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:<http://www.tushu007.com>