

<<销售新人心理训练7日通>>

图书基本信息

书名：<<销售新人心理训练7日通>>

13位ISBN编号：9787111284987

10位ISBN编号：7111284984

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：许进，孙瑞 编著

页数：220

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>

<<销售新人心理训练7日通>>

内容概要

本书主要介绍了销售新人需要进行的7个心理训练，这些训练是可以立刻派上用场的理念、策略和技巧。

使你能够迅速和轻松地提高销售业绩。

内容包括销售新人观念、心态的训练，如何培养心理自信，客户初识、说服、产品介绍、电话沟通、成交签单五个方面的心理技能训练。

本书的重要作用在于方便销售新人用短短7天时间掌握必要的销售心理学，同时了解让业绩倍增的销售基本法则和技巧。

<<销售新人心理训练7日通>>

书籍目录

前言第1天 销售新人观念、心态的训练 今朝放下面子，明日才有面子 热情一点，把你青春的活力“亮”出来 端正心态，成功销售的第一步 修炼耐挫的好心态 目标就是销售前进的方向 镇定自若，随机应变 心里只能想着你的业绩 训练：消除销售心理障碍的实战演练第2天 从里到外培养心理自信 增强自信，不懈努力 不自信就没有成功 行动是实现梦想的唯一方法 没有“想要”，只有“一定要” 自豪地说出你是销售人员 勇于向困难挑战 对产品始终保持信心 拥有毅力，突破障碍 销售时别忘了带上勇气 挨家挨户销售而不是逃避 销售员的字典里没有放弃 开始你的第101次销售 训练：你自信吗 第3天 客户初识心理技能训练 穿出职业，扮出风采 倾听是销售有力的武器 来一个精彩的开场白 销售中别忘了带上你的微笑 准确称呼客户 名片虽小，不能小看 赞美虽好，可不要过度 言谈是否有礼与业绩挂钩 抓住客户的兴趣 提升个人魅力 适当制造一些悬念 买卖不成礼节在 寒暄是一种重要的礼节 训练：最佳印象的提升策略演练第4天 说服心理技能训练 用对方可以接受的话语进行说服 说服顾客的六大基本方法第5天 产品介绍心理技能训练第6天 电话沟通心理技能训练第7天 成交签单心理技能训练参考文献

<<销售新人心理训练7日通>>

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>