

<<销售员易犯的91个错误>>

图书基本信息

书名：<<销售员易犯的91个错误>>

13位ISBN编号：9787113093242

10位ISBN编号：7113093248

出版时间：2009-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：蒂姆·康纳

页数：150

译者：俞静芬

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>

<<销售员易犯的91个错误>>

前言

少做错事，多做对事。

如果两样你都做到了，想象一下你将会有怎样的成绩？

这本书将会帮助你避免成千上万的销售人员每天都在犯的错误。

这些错误有可能导致价值不菲的交易失败。

它还能教会你一些技巧和策略来确保在你的销售行为中消灭这些错误，学会那些被证实行之有效的方法。

这些方法，再加上你拥有的信心、技能和毅力，将会帮助你年复一年地打破销售记录。

本书不是一本销售手册。

但是，对于每一个想用更少的时间销售更多的产品，同时减少被拒绝和失望频率的销售人员来说，它的确提供了很多被证实有效的、直截了当的、毫无保留的销售技巧。

我在之前出版的《软销售》、《销售技巧》、《从事销售的第一年》等畅销书中探讨了在销售领域成功所必需的各种各样的概念、原则、技术和态度。

在这本书中，我将开门见山、直截了当地向你们介绍有效进行销售的精华所在。

在每页纸的篇幅中，浓缩了大部分销售人员最易犯的一般错误和纠正这些错误所用的方案。

<<销售员易犯的91个错误>>

内容概要

想做好销售业务？

你只有两条路可选：少做错事或是多做对事。

什么是错，什么是对？

畅销书作者、营销专家蒂姆·康纳列举了销售员在态度、发掘潜在客户、做销售演示、处理异议、完成交易、时间管理、市场管理、做销售记录以及售后服务等众多方面易犯的91个错误，并一一指出了错误根源所在及其改正方法。

也许你可能已经意识到自己会犯其中的某些错误，但一直找不到解决良策：也许你还没察觉自己常犯的某些错误，任其阻碍你的事业发展；也许你认为有些根本不是错误，反而把其当成销售武器进行使用，却在不知不觉中损害着自己与客户的利益…… 你可能从没想过会有这样一本书，将这许多方面的错误归结在一起，让你能够时时审视自己，是否又在犯错的道路上多走了几步：你还可能会觉得，即便是有这样一本书，也一定是个大部头，让你还没打开目录就已经失去了阅读的勇气。

现在拿起这本书，来推翻你的臆断吧！

轻松的阅读会让你在最短时间内豁然开朗，找到对抗销售错误的最佳方案！

<<销售员易犯的91个错误>>

作者简介

蒂姆·康纳，康纳资源集团有限公司董事长，专业认证的演讲师，畅销书作者。著有六十余册图书。

自1973年以来，他就全职从事演讲、培训和咨询工作，在世界各地做过4000多场有关推销、激励、客户服务、建立积极的人际关系等内容的演讲。

蒂姆·康纳85%的业务都来自老客户，而每一次都会注入新的想法。

他的商业理念是帮助企业和个人提高销售成绩，加强管理能力，增进办公效率。

<<销售员易犯的91个错误>>

书籍目录

销售小测验易犯错误的索引 纠正错误的索引 第1章 态度上的错误 第2章 发掘潜在客户上的错误 第3章 销售演示上的错误 第4章 处理异议和完成交易上的错误 第5章 时间和市场管理上的错误 第6章 做销售记录上的错误 第7章 售后服务上的错误 后记 销售人员是不是过时了？
附录 1.有效售后服务的12条法则 2.销售小测验参考答案 3.个人技能和态度评测 4.全书小结 5.蒂姆·康纳的畅销书

<<销售员易犯的91个错误>>

章节摘录

错误1 缺乏明确的焦点 通常，凡是成为你关注焦点的事物都会进入到你的生活中。你可以把焦点集中在那些行得通或行不通的、那些你没有或你已拥有的、那些你想要或不想要的、那些你相信或不相信的事物上。

有一句名言说：“请留意你所追求的，可能你已经得到它了。”

我最喜欢引用的一句话出自自己故网坛巨星阿瑟·阿什。

他说：“真正的伟大就是脚踏实地、竭尽所能地做你力所能及的事情。”

大多数成功的销售人员都会感谢生活所赐，并且关注那些他们想要的和已拥有的东西以及他们能够做到的事情。

相反的，大多数失败者关注那些正在失去的东西、不属于自己的地位以及力不能及的事情。

让我来举一个例子。

销售人员A不停地抱怨价格太高、宣传资料没有更新、没有笔记本电脑和手机、销售区域太小、好的潜在客户太少、内部员工对销售的支持不够、外面在下雨，可想而知，如果这类销售人员业绩不够好，那么他们可以找到除了他们自身以外的各种各样的理由。

另一方面，销售人员B：一个成功的销售人员，学会利用他所拥有的资源开展工作。

他通过随机应变、创新、调整以及妥协等，利用他所拥有的工具来完成工作。

对于所有的领导者、成功者、有成就的人、高效和成功的企业来说，一个关键的因素就是焦点。

把焦点集中在你想要的东西上，而不是你不想要的东西上。

错误2 停止学习 下一年是否会比上一年好，或者一样，还是更糟糕呢？

每年，成千上万的销售人员用伟大的目标、美好的愿望、可行的计划来迎接新年的到来。

但是在每年的岁末，都可以听到成千上万的销售人员在自问：“我在哪里错失了良机？

我错过了什么？

为什么今年没有比去年好呢？

多年来，我在成功的销售人员身上观察到的一个共同点就是：他们愿意为不断提高技巧、态度和人生哲学而去投资。

去年你在自己身上投资了什么？

我指的不是你的银行账户、家庭条件的改善、旅行或日常护理，而是指你自己本身。

而且你不要把公司对你做的投资包括进去，例如研讨会、课程以及学习材料等。

如果你在这个高要求的行业里表现突出，我敢保证你在自己身上的投资一定比你出去外面吃饭应酬的花费要多。

如果你在个人娱乐方面投资得更多，那么我敢打赌你不会取得你所可能取得的成就，日复一日、年复一年，你都将以挫折和焦虑而告终。

生活在付出代价和获得奖励之间、在自我投资和回报之间、在为个人发展投资的时间和你最终的成功之间，存在着有意思的关系。

开始一个积极而持续自我发展计划，从来都不会太晚。

有无数的书可以去读，无数的培训光盘可以去看，还有无数的研讨会可以去参加。

不要等待公司对你和你的未来做投资。

你要对生活和学习质量负起全部责任。

我强烈建议你现在就去。

如何转变把10%的时间和财力投入到自我提升中。

错误3 没有条理 你觉得生活一片混乱不堪。

技术资料、杂物、满满的盘子、销售报告，个人爱好、家庭生活、职业、亲戚朋友，时间太少、事情太多。

会议、日程安排一个接一个，无休无止。

我在成功销售人员身上发现的一点是他们能够同时处理纷繁复杂的任务、问题、难题、责任和挑战。

<<销售员易犯的91个错误>>

在这里，我要讲讲个人管理。

下面是进行个人管理的方法。

- 1.先对你想要做的事情拟定计划。
- 2.对你的各个目标、目的、任务和项目等分出轻重缓急。
- 3.集中好精力。
- 4.去掉你生活中的琐事。
- 5.做事要一心一意。
- 6.不要在无法激起你热情的事情上纠缠。

<<销售员易犯的91个错误>>

编辑推荐

想要销售更多，方法只有两个——少做错事，多做对事。
如果两样你都做到了，想象一下你将会有怎样的成绩？
本书将会帮助你避免成千上万的销售人员每天都在犯的错误。
它还能教会你一些技巧和策略来确保在你的销售行为中消灭这些错误，学会那些被证实行之有效的方法。
这些方法，再加上你拥有的信心、技能和毅力，将会帮助你年复一年地打破销售记录。

<<销售员易犯的91个错误>>

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>