

<<少犯错误多拿单>>

图书基本信息

书名：<<少犯错误多拿单>>

13位ISBN编号：9787115242167

10位ISBN编号：711524216X

出版时间：2010-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：郭建北

页数：229

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>

## <<少犯错误多拿单>>

### 内容概要

本书通过“四位一体”的模块展现形式，将销售工作中可能存在的100个误区一一说明，并对心态训练、职业习惯培养、礼仪修养、客户寻找、销售面谈、问题倾听、产品展示、异议处理、订单促成、售后服务等各环节中可能存在的误区进行了详细的阐述，其内容具体、实在，是提升销售人员拿单水平的有效工具书，具有很强的指导性和可操作性。

本书适合各行业一线销售人员、销售新人学习使用，也可供销售经理指导下属、培训师开发培训课程等使用。

## &lt;&lt;少犯错误多拿单&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 不过心态这一关,销售人员难成单 误区1 没有信心,鸿鹄有志难展翅 误区2 缺乏恒心,骐骥行路半途废 误区3 心灵脆弱,工作跟着情绪走 误区4 死缠烂打,引人反感终坏事 误区5 心浮气躁,急于求成不可取 误区6 畏惧拒绝,每遇挫折生退意 误区7 自暴自弃,怨天尤人牢骚多 误区8 自大自负,自我感觉还很好 误区9 自我封闭,主动不足终徒劳 误区10 自我满足,干劲不足难成器 第2章 不良习惯频出现,想拿单子亦枉然 误区11 目标不明,浑浑噩噩虚度日 误区12 工作混乱,缺少周密的计划 误区13 一知半解,不明客户的情况 误区14 一味蛮干,疏漏于市场分析 误区15 以貌取人,主观意识害自己 误区16 心懒体惰,丧失掉工作热忱 误区17 办事拖沓,只能错失好机会 误区18 浅尝辄止,轻易放弃准客户 误区19 吹嘘浮夸,大肆自我炫本领 误区20 过度承诺,不思后续要兑现 误区21 教条主义,循规蹈矩也失单 误区22 单兵作战,不屑于团队合作 误区23 自私自利,不顾他人的感受 误区24 丢三落四,积少成多终有失 误区25 生活放纵,挡不住低俗诱惑 误区26 错而不改,良好习惯难养成 第3章 漠视礼仪和规范,岂知失礼会失单 误区27 形象不佳,客户难有好印象 误区28 言语不当,个人素养受怀疑 误区29 小动作多,导致客户生厌烦 误区30 待人不周,漠视客户身边人 误区31 情绪失控,喜怒全写在脸上 误区32 忽略细节,成败系于一线间 误区33 贸然拜访,不问客户方便否 误区34 打探隐私,八卦消息肆意传 误区35 送礼不当,有礼也会没有利 误区36 失约迟到,徒留客户空等待 第4章 不知何处找客户,想拿单子难迈步 误区37 消极等待,幻想客户找上门 误区38 四面出击,茫茫人海广撒网 误区39 轻信他人,信息分析不全面 误区40 信息闭塞,新生客户无从找 误区41 找不到决策者,还是一场空 误区42 瞧不起小客户,漠视增长力 第5章 见面不知如何谈,拿到订单难上难 误区43 开场无趣,难引客户注意力 误区44 言不对题,话说不到点儿上 误区45 沉默寡言,沟通难免不畅通 误区46 表情呆板,拉远彼此的距离 误区47 气氛沉闷,会谈频频现冷场 误区48 东拉西扯,偏离目标太遥远 误区49 心不在焉,思绪神游千里外 误区50 忘记身份,称兄道弟不见外 误区51 被动接招,不懂得主动引导 误区52 好强争辩,使客户颜面无存 误区53 叙述不当,小心日后生分歧 误区54 逻辑混乱,想到哪就说到哪 误区55 不做记录,“好记性”坏大事 误区56 草草辞别,面谈效果留缺憾 第6章 不会倾听不会问,需求岂能探知准 误区57 充耳不闻,客户需求认不清 误区58 泛泛而听,听不出主次轻重 误区59 闭口不问,探不明客户意图 误区60 空空发问,问不出深浅疑难 误区61 封闭提问,容易问到死胡同 误区62 问题不止,导致客户生厌烦 第7章 展示说明做不好,信任自然会减少 误区63 准备不足,不做预演急上场 误区64 针对性差,说东道西无意义 误区65 欺瞒客户,真相到头终揭晓 误区66 唠唠叨叨,产品介绍太啰嗦 误区67 说服力差,是是非非无依据 误区68 通篇术语,太过专业效果差 误区69 形式单调,千篇一律没创意 误区70 自我表演,陶醉其中忘初衷 误区71 临场出丑,应变不强结苦果 误区72 不会报价,关键时刻掉链子 误区73 过度推销,强人所难不可取 第8章 排除异议无技巧,到手的单子也会跑 误区74 认识欠缺,错把异议当刁难 误区75 放弃客户,遭拒就打退堂鼓 误区76 流于表面,不懂客户潜台词 误区77 无视异议,转换话题躲客户 误区78 不知所措,面对异议很茫然 误区79 空打包票,客户心底难信服 误区80 寸步不让,致使谈判陷泥潭 误区81 轻言降价,引发客户多忧虑 误区82 以牙还牙,反让自己处被动 误区83 贬低对手,不当竞争惹人嫌 误区84 囿于异议,定式思维难解疑 第9章 不知何时该成交,弄巧成拙出笑料 误区85 犹豫不决,错失成交好机会 误区86 急请成交,客户心理难适应 误区87 和盘托出,丧失谈判主动权 误区88 乞求成交,自损尊严拿订单 误区89 过多让步,引得客户更贪心 误区90 不讲方法,增加成交的难度 误区91 过分贪婪,见好不收酿苦酒 误区92 得意忘形,合同未签先激动 第10章 一旦成交就算完,不知服务会增单 误区93 只谈业务,不重视关系维护 误区94 贪心十足,爱占客户小便宜 误区95 频繁接触,过分热情惹人烦 误区96 过河拆桥,成交前后变脸快 误区97 前热后冷,交易不成态度差 误区98 不兑承诺,致使客户多流失 误区99 敷衍推托,客户抱怨不重视 误区100 管理不

<<少犯错误多拿单>>

善，客户资料一团乱

<<少犯错误多拿单>>

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>