

<<成交赢在心态>>

图书基本信息

书名：<<成交赢在心态>>

13位ISBN编号：9787504737380

10位ISBN编号：7504737380

出版时间：2011-5

出版时间：中国物资

作者：曾展乐

页数：242

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>

## <<成交赢在心态>>

### 内容概要

起跑线的状态调整最重要——准备阶段应有的5个心态

塑造一双发现客户的眼睛——挖掘客户的5个心态 用“精诚所致，金石为开”的心打动客户——成功约见的5个心态

销售始于完美的自我推销——自我介绍的5个心态 成为产品最专业的代言人——产品解说的5个心态 谈判似战又非战——谈判中必备的6个心态

能解决的问题就不是问题——处理客户异议的9个心态 成交是给销售行为最大的表彰——促进成交的5个心态

成交既是结束亦是开始——成交后必备的5个心态

《成交赢在心态(成功销售心态的50个法则)》由曾展乐编著，怎样让你一步步改变自己的生活，让你成为销售中的强者，看了本书就会有答案，相信你的选择，一定不会让你失望的。

<<成交赢在心态>>

作者简介

曾展乐 Tony

Tsang(香港)以“实战”著名的营销服务培训专家，国内最受欢迎的企业营销策划管理教练之一。

拥有超过15年国企单位及跨国公司管理顾问经验，在全球各地举行培训超过500多场。

现任双宝国际(香港)顾问公司总裁。

东莞双宝企业营销策划有限公司营运总监，美国1分钟营销课程导师，美国团队建设课程导师，英国皇家心理学课程客席导师。

## <<成交赢在心态>>

### 书籍目录

#### 第一章 起跑线的状态调整最重要

——准备阶段应有的5个心态

开章明义：准备工作是成功的基础

法则1 没有卖不掉的产品

法则2 后勤可补拙，没有谁天生是销售员

法则3 事在人为，相信自己

法则4 机遇只给准备最为充分的人

法则5 用心去练习微笑

#### 第二章 塑造一双发现客户的眼睛

——挖掘客户的5个心态

开章明义：挖掘客户是迈向成功的第一步

法则6 只要找，客户总是有的

法则7 挖掘客户最忌急功近利

法则8 贪多难消不如重点发掘

法则9 多管齐下找客户

法则10 “零客户”终会被打破

#### 第三章 用“精诚所致，金石为开”的心打动客户

——成功约见的5个心态

开章明义：用诚心去感动客户

法则11 用真诚叩开客户的门

法则12 向途中的每一个人微笑

法则13 把客户当做你的偶像，适度地赞美客户

法则14 从客户关心的话题谈起

法则15 热情是接触客户的根本

#### 第四章 销售始于完美的自我推销

——自我介绍的5个心态

开章明义：全面地提升自己

法则16 自信可以让客户第一时间认可你

法则17 把自己当做是帮助客户的人

法则18 “我就是老板”的心态，增加自己的“体重”

法则19 用真情感动客户

法则20 积极的心态，提升个人品质

#### 第五章 成为产品最专业的代言人

——产品解说的5个心态

开章明义：你就是产品的专家

法则21 认定自己的产品是最好的

法则22 把产品当做自己的作品

法则23 从客户的角度出发

法则24 褒贬适度胜于极度的赞赏

法则25 做产品最为狂热的信徒

#### 第六章 谈判似战又非战

——谈判中必备的6个心态

开章明义：轻松谈判的绝招

法则26 把谈判当做一种娱乐

法则27 永远不要小看对手

## <<成交赢在心态>>

法则28 双赢才是销售者卓越与否的标杆

法则29 不卑不亢，摆正心态

法则30 谈判的重点是利益而非立场

法则31 宁可暂时休会，也不能双输

### 第七章 能解决的问题就不是问题

——处理客户异议的9个心态

开章明义：乐观地面对客户异议

法则32 用平常心去对待客户的异议

法则33 客户永远是正确的

法则34 认真的倾听胜于雄辩

法则35 用一颗客观的心分析客户的异议

法则36 把客户的拒绝当做是成功的阶梯

法则37 动之以情晓之以理，勇于改变客户的观点

法则38 诚恳的心态可以打动对方

法则39 懂得包容客户的“无理要求”

法则40 积极的心态，消除客户顾虑

### 第八章 成交是给销售行为最大的表彰

——促进成交的5个心态

开章明义：成交的无上心态法则

法则41 要有不达目的誓不罢休的决心

法则42 巧施计策，助你成交

法则43 小聪明玩不出大格局

法则44 销售靠的是主动出击

法则45 恰当地向客户表露你的诚信

### 第九章 成交既是结束亦是开始

——成交后必备的5个心态

开章明义：成交才是真正的开始

法则46 合作并非一次性，成交并非意味着结束

法则47 真心感谢客户对你的信任与支持

法则48 成交是服务的真正开始

法则49 用心总结，提炼优劣，促进提高

法则50 永不满足，前途无量

## &lt;&lt;成交赢在心态&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：在有些人的心里，销售是一项非常有技术含量的工作，因为在做一笔业务的过程中，要运用很多的知识和技巧，当拿下这笔单子的时候，自己已经是身心疲惫，苦不堪言，最后连自己也不知道运用什么样的手段了。

可是在有些人眼里，销售却是一份非常轻松而简单的工作，面对每一位客户的时候总是那么的顺其自然，每一笔业务都是那么的轻松。

区别在哪里？

除了自身的硬件条件外，那就是心态，有些销售员平时很不会说话，一句话说半天说不清楚，可是在面对客户的时候，就好像是变了一个人，谈吐、举止、衣着、笑容等总是那么到位，这就是在我们看来很不起眼的人为什么做业务这么厉害的原因，因为他做了充分的准备。

我们在做销售之前一定要有良好的心态和心理准备，必须在起跑线的时候就超越对方，俗话说“笨鸟先飞”，我们只有在心理上提前占据优势，才能够在接下来的实际工作中成功。

具体需要注意以下几个方面：第一，笑容。

无论在什么时候都要保持脸上有甜美的微笑，有人说眼睛是心灵的窗口，你的笑容就是窗口边上最美的风景，能使人心情愉悦。

对于有些人来说，可能从小到大就不怎么喜欢微笑，这已经成为了习惯，如果强迫着让这样的人去微笑，这样的笑容肯定是比哭还难看，但并不是说这样的人不适合做销售，只要我们有一颗真诚的心，用一种良好的心态去笑，这样的笑容是完全可以练就的。

只要在你的心里，把客户当做是自己的亲人、朋友，你就会露出真心的笑容，记住，真心的笑容是优秀销售心态最基本的内容。

第二，信心。

信心是一个人从事一份工作的动力，信心的大小直接决定着你这台车的输出功率和你的爆发力。

如果你没有信心，那么你的技术、硬件条件将失去意义。

第三，硬件。

我们这里所说的硬件是指自身的衣着、技术及行为举止，这些都可以通过我们自身进行调整。

可能有的人会说：“不是态度决定一切吗？”

我有了一个好的态度还需要这些东西做什么呢？

”态度固然重要，良好的销售态度99%是做给我们自己的，是我们自身前进的动力，而我们销售的对象是客户，我们需要把自己的产品卖给客户，所以，客户的态度我们是不能够忽视的，得体的着装、合适的举止及优秀的技术是让客户相信我们的手段，同时也是提升自身信心的工具。

第四，情绪。

情绪在每个人的心中都非常的复杂，我们可能会因为一点不顺心而急躁不安，我们也许会因为一点的成功而激动不已。

企业管理中规定：不要把情绪带到工作中来。

作为销售员来说，不能把情绪带到销售中来，以防在面对客户的时候，因为一点不好的情绪而影响交易的成功。

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>